

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

SEDE QUITO

CARRERA:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERO E INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

**DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE
ARTESANÍAS EN PLATA DEL CANTÓN CHORDELEG HACIA EL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS**

AUTORES

JUAN FRANCISCO SALAZAR HERRERA

ANDREA CRISTINA VACA MEDINA

DIRECTOR:

DIEGO FERNANDO YÉPEZ

Quito, febrero de 2015

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO DEL
TRABAJO DE GRADO**

Nosotros autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana a la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaramos que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Quito, febrero de 2015

.....

Juan Francisco Salazar Herrera

C.C. 171865520-0

.....

Andrea Cristina Vaca Medina

C.C. 172234487-4

DEDICATORIA

Doy las gracias a Dios por esta meta alcanzada, así como también por el coraje, sabiduría y humildad que ha derramado en mí para permitirme avanzar por el sendero del bien en busca de esos sueños tan anhelados.

Asimismo todo mi trabajo y esfuerzo se lo dedico a mi madre Luz del Carmen quien ha estado incondicionalmente en todas mis etapas de crecimiento intelectual y humano, una madre capaz de sacrificar todo por el bienestar de sus hijos, ahora puedo decir “esto te lo debo a ti madre amada”. A mi padre Juan Guillermo por su ejemplo de esfuerzo constante, lucha y valentía.

A mis dos hermanos Martín Sebastián y Guillermo Alexander que en todo momento han sido fuente de mi inspiración.

A mi compañera de tesis Andrea por culminar conjuntamente el presente trabajo.

El éxito es compartido, muchas gracias a todos.

Juan Francisco

DEDICATORIA

Agradezco a Dios por ser mi mayor fortaleza, quien año tras año ha guiado mis pasos de manera correcta para llegar hasta donde estoy ahora; a mi abuelito José que desde el cielo ha cuidado de mí incondicionalmente y a quien un día realice la promesa de acabar mis estudios universitarios y ahora puedo decir lo logre abuelito. A mis padres José y Alicia que han sido el motor de mi vida, mi ejemplo a seguir siempre dándome ánimos para no decaer; a mis hermanos José Gabriel y Gaby. A mi novio Milton por toda la paciencia que me tuvo en este periodo de culminación de mis estudios, por sus palabras de aliento y sobre todo por su amor incondicional, y no podía faltar mi compañero Juan Francisco con el cual ahora podemos decir lo logramos.

Andrea

AGRADECIMIENTO

A nuestro tutor el Ing. Diego Fernando Yépez por guiarnos todo este tiempo en nuestro trabajo de titulación, en las aulas como docente y en las afueras como amigo, con mucha sinceridad le agradecemos por sus enseñanzas y consejos.

A todos los artesanos de tan bello y enigmático cantón como lo es Chordeleg, esta investigación no hubiese sido posible si no contábamos con su tiempo y participación, gracias por compartirnos sus saberes y sus vivencias; un profundo agradecimiento a Jorge Lituma Peláez quien además de brindarnos su colaboración como artesano nos supo brindar su amistad.

De igual forma y en honor a la reciprocidad agradecemos a la Ing. Ruth Moscoso funcionaria del MIPRO, a tan amables damas como lo son Paula Carrasco y Cayetana Estrella miembros del CIDAP, fue de mucha importancia los criterios que manifestaron en torno a esta investigación.

Ing. Gilma Cevallos, Ing. Erika Monteros e Ing. Belén Bolaños quienes con su gentileza y sugerencias han sido parte de este proceso investigativo, muchas gracias.

Finalmente, agradecemos a todos quienes forman parte de la Universidad Politécnica Salesiana, sin su noble labor no hubiese sido posible que la UPS sea nuestro segundo hogar, un hogar en el que orgullosamente podemos decir se nos ha brindado los conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos de la vida profesional.

Juan Francisco, Andrea

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1.1 Diagnóstico de la situación	3
1.2 Contextualización del problema de investigación	4
1.2.1 Problema central	4
1.2.2 Principales causas	4
1.2.3 Principales consecuencias o efectos.....	4
1.2.4 Árbol de problemas.....	5
1.3 Formulación del problema de investigación	6
1.4 Sistematización del problema de investigación	6
1.5 Delimitación.....	6
1.5.1 Delimitación temporal	6
1.5.2 Delimitación espacial.....	7
1.5.3 Delimitación conceptual	7
1.6 Objetivos.....	7
1.6.1 Objetivo general.....	7
1.6.2 Objetivos específicos	7
CAPÍTULO 2	8
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	8
2.1 Introducción a las artesanías en plata.....	8
2.2 Antecedentes históricos de las artesanías en el Ecuador	9
2.2.1 El rol del artesano en la historia ecuatoriana	9
2.2.2 Ecuador y su actual variedad artesanal	10

2.3	Chordeleg.....	13
2.3.1	Chordeleg y sus joyas en plata.....	14
2.4	Estrategia de promoción de exportación.....	17
2.5	Técnicas de información de comunicación.....	17
2.6	Subpartida arancelaria 71.13.11.00.....	18
2.7	Análisis de exportaciones – importaciones Ecuador	20
2.7.1	Exportaciones del país al mundo	20
2.7.2	Principales países de exportación	22
2.7.3	Importaciones al país del mundo	23
2.7.4	Análisis comparativo de exportaciones – importaciones de plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué) en Ecuador	24
2.8	Estados Unidos un mercado atractivo para las artesanías ecuatorianas.....	26
2.8.1	Breve descripción de Estados Unidos.....	28
2.8.2	Principales puertos y aeropuertos	29
2.8.3	Destino de las artesanías chordelences	30
2.8.4	Análisis de exportaciones – importaciones Estados Unidos.....	30
	CAPÍTULO 3.....	35
	MARCO METODOLÓGICO	35
3.1	Tipo de investigación.....	35
3.1.1	Investigación documental y de campo.....	35
3.2	Método de investigación.....	35
3.2.1	Método hipotético - deductivo	35
3.3	Diseño de la investigación	36
3.4	Población y muestra.....	36
3.5	Tamaño de la muestra	37

3.6	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	37
CAPÍTULO 4.....		39
ANÁLISIS SITUACIONAL DEL SECTOR ARTESANAL DEL CANTÓN CHORDELEG.....		39
4.1	Macro entorno.....	39
4.1.1	Análisis del entorno económico.....	39
4.1.2	Análisis del entorno político	40
4.1.3	Análisis del entorno demográfico	41
4.1.4	Análisis del entorno legal.....	42
4.1.5	Análisis del entorno tecnológico.....	47
4.2	Micro entorno.....	48
4.2.1	Sector artesanal en plata del cantón Chordeleg	48
4.2.2	Proveedores.....	50
4.2.3	Intermediarios	50
4.2.4	Competidores	51
4.2.5	Grupos de interés	52
4.3	Análisis de investigación de campo	55
4.3.1	Análisis de entrevistas hechas a personas involucradas en el sector artesanal en plata del cantón Chordeleg.....	55
4.3.2	Análisis de las encuestas realizadas a los artesanos en plata del cantón Chordeleg..	58
4.4	FODA.....	68
CAPÍTULO 5.....		70
DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA PROMOCIONAR LAS EXPORTACIONES DE ARTESANÍAS EN PLATA DEL CANTÓN CHORDELEG HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.....		70

5.1	Análisis de la matriz FODA.....	70
5.2	Matriz FCE.....	73
5.3	MATRIZ PAI.....	74
5.4	Matriz PAE	76
5.5	Matriz EAI	78
5.6	Matriz EAE.....	80
5.7	Estrategias desarrolladas actualmente por el sector artesanal en plata del cantón Chordeleg	82
5.7.1	Ferias.....	82
5.7.2	Otras.....	82
5.8	Propuesta de estrategias a implementar en el sector artesanal en plata del cantón Chordeleg que incrementen las exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos.	83
5.8.1	Estrategias de ingreso al mercado de Estados Unidos	83
5.8.2	Estrategias de uso de Tecnologías de la Información y Comunicación.....	87
5.8.3	Estrategia de exportación.....	91
5.8.4	Estrategia de incentivos legales	95
5.8.5	Estrategia de involucramiento dentro de los grupos de economía popular y solidaria....	95
5.8.6	Estrategia de enfoque de mercado	98
	CONCLUSIONES	100
	RECOMENDACIONES	103
	LISTA DE REFERENCIAS	105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Origen de subpartida arancelaria.....	20
Tabla 2. Exportaciones de Ecuador al mundo.....	21
Tabla 3. Porcentaje de variación anual de exportaciones de Ecuador	21
Tabla 4. Porcentaje de crecimiento anual de exportaciones de Ecuador	22
Tabla 5. Importaciones del Ecuador desde el mundo	23
Tabla 6. Porcentaje de variación importaciones del Ecuador	24
Tabla 7. Porcentaje de crecimiento anual de importaciones de Ecuador	24
Tabla 8. Comparativo entre exportaciones e importaciones de artesanías en plata – Ecuador (expresada en miles de dólares)	25
Tabla 9. Mayores importadores de la subpartida arancelaria 71.13.11.00.....	27
Tabla 10. Puertos y aeropuertos de carga en Estados Unidos.....	29
Tabla 11. Exportaciones no petroleras de Estados Unidos	31
Tabla 12. Porcentaje de variación exportaciones de Estados Unidos	31
Tabla 13. Porcentaje de crecimiento anual de exportaciones de EEUU	32
Tabla 14: Importaciones no petroleras de Estados Unidos	32
Tabla 15. Porcentaje de variación importaciones de Estados Unidos.....	33
Tabla 16. Porcentaje de crecimiento anual de importaciones de EEUU.....	33
Tabla 17. Importaciones de Estados Unidos a Ecuador de la subpartida arancelaria 71.13.11.00.....	34
Tabla 18. Técnicas de investigación y sus actores	38
Tabla 19: Situación del cantón Chordeleg según el INEC.....	42
Tabla 20. Matriz FODA	68
Tabla 21. Niveles de competitividad.....	72
Tabla 22. Niveles de preparación.....	72
Tabla 23. Factores claves de éxito y su escala	73
Tabla 24. Priorización de fortalezas y debilidades.....	74
Tabla 25. Priorización de oportunidades y amenazas	76
Tabla 26. Evaluación de nivel de competitividad	78
Tabla 27. Evaluación de grado de atractividad del ambiente externo.....	80

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de problemas.....	5
Figura 2. Joya artesanal en plata	8
Figura 3. Artesanías en cerámica	12
Figura 4. Artesanías en tagua	12
Figura 5. Artesanías en plata.....	13
Figura 6. Ciudad de Chordeleg	14
Figura 7. Técnicas artesanales.....	15
Figura 8. Candonga elaborada en plata	16
Figura 9. Nomenclatura nandina	19
Figura 10. Principales mercados de exportaciones ecuatorianas, % participación 2013 .	23
Figura 11. Exportaciones e importaciones ecuatorianas de artesanías en plata.....	26
Figura 12. Destinos de exportaciones del Sector Artesanías 2012	26
Figura 13. Mapa de Estados Unidos de América.....	28
Figura 14. Importaciones de Estados Unidos a Ecuador de la subpartida arancelaria 71.13.11.00.....	34
Figura 15. Precio de plata por gramo en Ecuador	40
Figura 16. Espiral, símbolo de crecimiento	49
Figura 17. Proceso de Intermediación.....	51
Figura 18. Pro Ecuador	52
Figura 19. Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares	53
Figura 20. Ministerio de Industrias y Productividad.....	54
Figura 21. Gobierno Provincial del Azuay	55
Figura 22. Pregunta 1	58
Figura 23. Pregunta 2	59
Figura 24. Pregunta 3	60
Figura 25. Pregunta 4.....	61
Figura 26. Pregunta 5	62
Figura 27. Pregunta 6.....	63
Figura 28. Pregunta 7	64
Figura 29. Pregunta 8.....	65

Figura 30. Pregunta 9	66
Figura 31. Pregunta 10	67
Figura 32. Feria artesanal, gastronómica y agropecuaria “La huaca de oro”	82
Figura 33. Formulario	86
Figura 34. Cotización de página web	88
Figura 35. Google Adwards	89
Figura 36. Ejemplo de página en facebook	90
Figura 37. Manejo del portal exporta fácil	92
Figura 38. Ejemplo de cotización estimada	94
Figura 39. Precios de joyas en páginas de Internet	99

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Balanza comercial de Ecuador	111
Anexo 2: Información proporcionada por el INEC mediante la herramienta electrónica REDATAM.....	111
Anexo 3: Formato de encuesta.....	113
Anexo 4: Entrevistas	115
Anexo 5: Reconocimiento de excelencia UNESCO para la artesanía	125
Anexo 6: Infocentro	126
Anexo 7: Instructivo de manejo del portal de exporta fácil	126
Anexo 8: Fotografías.....	133

RESUMEN

Con el transcurso de los años, las artesanías ecuatorianas han tenido una gran acogida a nivel mundial ya sea por sus diseños, colores, cultura entre otras. Las artesanías en plata del cantón Chordeleg no se quedan atrás, existe un sin número de pequeños productores dedicados a esta actividad que lamentablemente no son aprovechados.

Al igual que en la mayoría de sectores en Ecuador los artesanos no poseen una visión empresarial, su actividad consiste en un vivir diario, en el que existe un conformismo en cuanto a comercializar las artesanías ya sea por cuenta propia en limitadas ferias que ofrece el gobierno en fechas no muy seguidas, o través de intermediarios que en este caso tienden a ser las joyerías; todo esta problemática es generada por el escaso conocimiento que poseen en temas de comercio exterior, diseño en joyas, manejo de Internet, etc.

Por este motivo nuestro trabajo de titulación consiste en realizar una serie de estrategias de promoción de exportaciones de dichas artesanías en plata hacia el mercado de Estados Unidos. Existe un enfoque hacia este país debido al gran nivel de consumismo que ha aumentado en el mismo, la atracción que hay por parte de la ciudadanía americana hacia la cultura ecuatoriana, el nivel de migración que ha existido en los últimos años, precios accesibles establecidos en los productos, y sobre todo por el fácil ingreso que existe en cuanto a exportaciones.

ABSTRACT

With the course of the years, the Ecuador crafts have had a great reception worldwide already be for his designs, colors, culture between others. The crafts in silver of the canton Chordeleg do not remain behind; one exists without number of small producers dedicated to this activity who lamentably are not taken advantage to the maximum.

As in the majority of sectors in Ecuador the craftsmen do not possess a managerial vision, the activity consists of one to live daily, in the one that exists a conformity as for commercializing the crafts already is freelance in limited fairs that the government offers in not very followed dates, or intermediaries' slant that in this case they tend to be the jeweler's shops; quite this problematic is generated by the scanty knowledge that they possess in topics of exterior trade, I design in jewels, Internet managing, etc.

For this motive our work of investigation consists of realizing a series of strategies of promotion of exports of the above mentioned crafts in silver towards the market of The United States. An approach exists towards this country due to the great level of consumerism that it has increased in the same one, the attraction that exists on the part of the American citizenship towards the Ecuador culture, the level of migration that has existed in the last years, accessible prices established in the products, and especially for the easy revenue that exists as for exports.

INTRODUCCIÓN

La labor orfebre es una actividad económica que viene desde generaciones pasadas, sin embargo no siempre ha sido valorada y consecuentemente ha sido víctima de la explotación por parte de grupos que poseen un nivel económico superior a los productores. Lamentablemente la impotencia que sienten los artesanos al no poder vender sus productos los conlleva a tener como principales clientes a los intermediarios, sin darse cuenta de que sus trabajos artísticos pueden ser valorados en el mercado internacional.

Es así y bajo este argumento que nació la iniciativa de buscar en qué está fallando el sector artesanal del cantón Chordeleg para desarrollar estrategias que les permita ingresar a las actividades de comercio exterior; para elaborar el trabajo será necesario revisar bibliografías de investigaciones pasadas y/o análogas al tema, de igual forma es imprescindible familiarizarse e involucrarse en la actividad de los artesanos a fin de recoger testimonios e información.

Por tal motivo en el capítulo 1, se observa un diagnóstico general de la situación actual que viven los artesanos en el cantón Chordeleg, seguido de un análisis de causas y consecuencias a través del árbol de problemas, determinando así el objetivo general y los objetivos específicos.

En el capítulo 2, se realiza una explicación teórica a través de la introducción a las artesanías en plata en el que constan sus antecedentes históricos, se menciona la variedad artesanal que existe en el país; se habla de la historia de la ciudad de Chordeleg. De igual forma se hace referencia sobre el uso de las TIC; y por último se realiza un análisis sobre las importaciones y exportaciones que Ecuador ha tenido en los últimos años, así como también una breve descripción del país meta de exportación que es Estados Unidos.

En el capítulo 3, se detalla el tipo, método y diseño de investigación, explicando la forma de obtención de la población al igual de cómo es el cálculo del tamaño de la muestra, y por último se explica las técnicas e instrumentos de recolección de datos que se van a aplicar.

En el capítulo 4, se realiza un análisis del sector artesanal del cantón Chordeleg el cual se divide en: el análisis del macro entorno en donde consta el ámbito económico, político, demográfico, legal y tecnológico; y el micro entorno que explica cómo se encuentra el sector artesanal, su relación con proveedores, intermediarios, competidores y los grupos de interés. Adicionalmente se obtienen los resultados y tabulaciones de las encuestas y entrevistas realizadas a través de una investigación de campo. Por último se hace mención y análisis del sector artesanal a través de la matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

En el capítulo 5, una vez obtenido los resultados de la investigación y previo a un análisis de competitividad se procede a proponer una serie de estrategias para promocionar las exportaciones de artesanías en plata del cantón Chordeleg hacia el mercado de Estados Unidos.

Ya finalizando con el trabajo de investigación se formulan conclusiones y recomendaciones de todo el estudio realizado.

CAPÍTULO 1

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Diagnóstico de la situación

Los pequeños productores de artesanías en plata tienen un leve conocimiento de las leyes referentes al sector artesanal y a la economía popular y solidaria, esta problemática contribuye a la existencia de una débil organización gremial en el sector, trayendo consigo que cada artesano individualice sus intereses más no los de la colectividad, siendo este último un requisito fundamental para progresar ante un mercado cada vez más exigente.

La palabra exportar se la ha asociado como algo competente para las grandes empresas o por lo menos la mayoría de artesanos tienen esa idea, es por tal motivo que su poco conocimiento en temas de exportación los limita ante mercados extranjeros.

La poca visión emprendedora ha tenido como consecuencia que sus mayores ingresos dependan de las ferias locales que esporádicamente son auspiciadas por las instituciones competentes del Estado. En la actualidad existen organizaciones públicas e internacionales que ofrecen incentivos al sector artesanal, siempre y cuando su diseño y calidad eleven su competitividad, sin embargo no todos los pequeños productores tienen conocimiento de mencionados beneficios, razón por la cual no muchos artesanos sacan el provecho que deberían, como son la promoción y comercialización en los mercados internacionales.

Problemas y limitantes como los ya mencionados han generado que este pequeño grupo productivo venda sus artesanías a intermediarios que poseen mayor poder económico, llevándose consigo gran parte de las ganancias, irónicamente en muchos casos gente que ni siquiera conoce el proceso productivo de las artesanías que están vendiendo.

La injusta cadena de comercialización de la cual forman parte los artesanos en plata se ve afectada aún más por el hecho de que exista un incremento en las importaciones de joyas en plata a precios por debajo que los de la producción nacional; es así que muchos artesanos temen que de continuar con inequidades como las que viven podrían llegar al

extremo de abandonar su actividad artesanal, situación que generaría mayor desempleo y subempleo, y sobre todo pérdida de simbolismos de identidad y tradición ecuatoriana.

1.2 Contextualización del problema de investigación

1.2.1 Problema central

Las artesanías en plata tienen un bajo nivel de exportaciones

1.2.2 Principales causas

- Falta de capacitación a los artesanos.
- Leve conocimiento sobre la ley del sector artesanal y la economía popular y solidaria.
- Desconocimiento de alternativas de comercialización en los mercados internacionales e incentivos al sector artesanal.
- Falta de visión emprendedora de los artesanos.

1.2.3 Principales consecuencias o efectos

- Los productores artesanales no son competitivos en diseño e innovación.
- Débil organización gremial
- Mayor poder de negociación de los intermediarios y explotación artesanal.
- Lo mayores ingresos de los artesanos dependen de las ferias locales.
- Abandono de la actividad artesanal
- Incremento de desempleo y subempleo.

1.2.4 Árbol de problemas

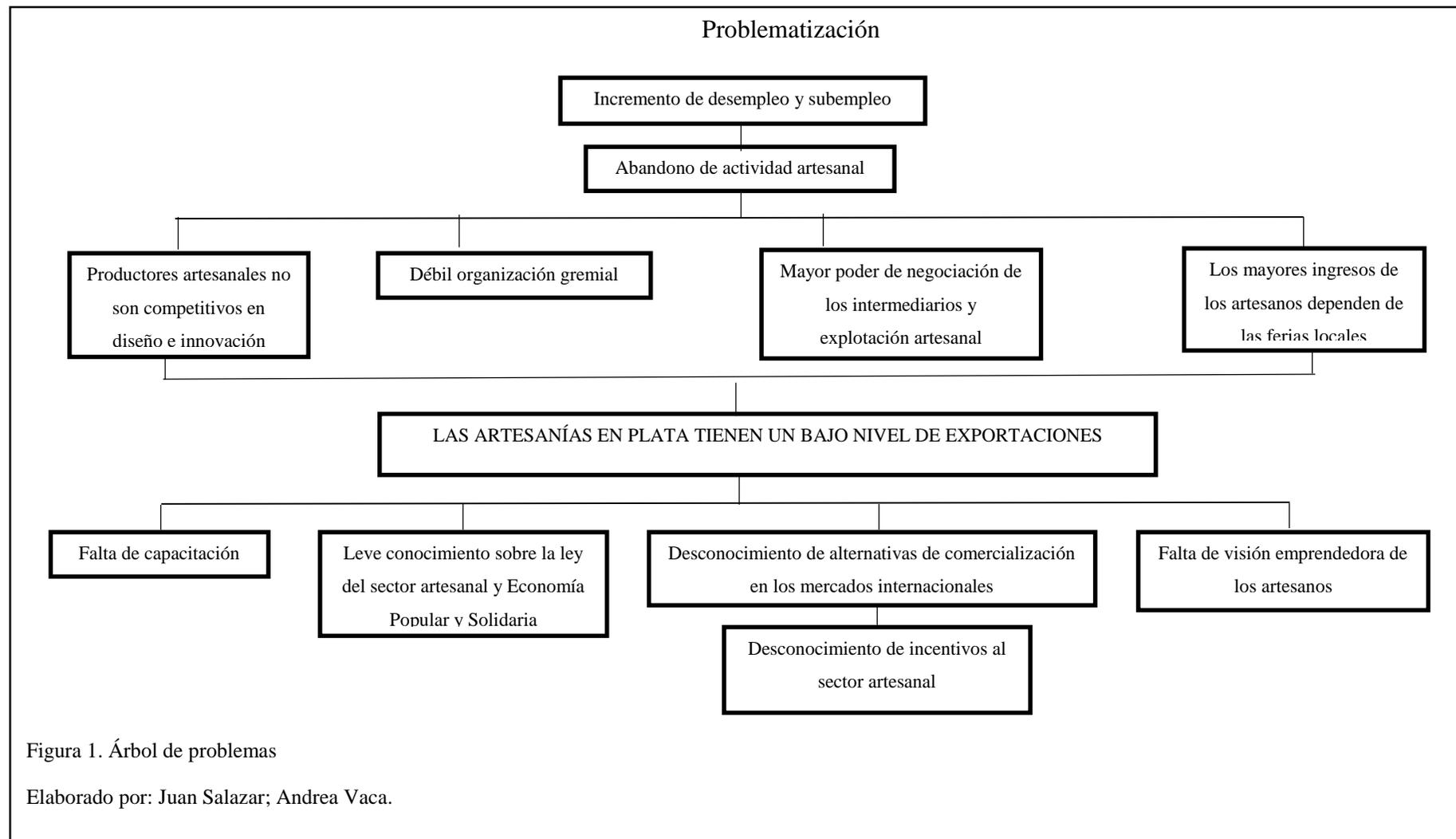


Figura 1. Árbol de problemas

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

1.3 Formulación del problema de investigación

¿Cuál ha sido la principal razón por la que los ingresos de los productores artesanales dependen en su mayoría de ferias locales, son presas de la explotación de intermediarios y no cuentan con una organización gremial sólida?

Como razón principal se tiene el bajo nivel de exportaciones que ha tenido el sector artesanal en plata.

1.4 Sistematización del problema de investigación

¿Qué factor ha contribuido para que los productores artesanales no sean competitivos en diseño e innovación?

Un factor importante es que los artesanos por la falta de capacitación han estancado sus diseños y no han innovado.

¿Qué está causando el abandono de la actividad artesanal en plata?

La falta de acceso a nuevos mercados, así como también la injusta cadena de comercialización que viven los artesanos al no ganar lo que realmente merecen; a esto se le suma ingreso de otras artesanías al país a un menor precio que los de la producción nacional.

¿Por qué los artesanos tienen una visión doméstica del negocio artesanal?

Se debe a que la mayoría de pequeños productores trabajan y fabrican sus artesanías para subsistir el día a día y no conocen medios de exportación.

1.5 Delimitación

1.5.1 Delimitación temporal

La investigación se dio inicio en el mes de noviembre del 2013 por parte del grupo del trabajo de grado, con la orientación del tutor.

1.5.2 Delimitación espacial

La presente investigación se realizará en la provincia del Azuay en el cantón Chordeleg, en razón de que en la mencionada Provincia existe un potencial grupo de artesanos en plata del Ecuador.

1.5.3 Delimitación conceptual

Se abordan temas referentes al desarrollo económico y social bajo el enfoque de la Economía Popular y Solidaria, calidad de vida de los pequeños productores, estrategias de promoción de exportaciones de artesanías en plata.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo general

Diseñar un mecanismo integral de estrategias a fin de que sirva de apoyo y conocimiento al sector artesanal en temas de exportaciones, incentivando así a que estos actores de la Economía Popular y Solidaria tomen como guía la presente investigación y accedan a nuevos mercados.

1.6.2 Objetivos específicos

- Desarrollar estrategias enfocadas al mejoramiento de diseño de las artesanías en plata mediante procesos incluyentes con instituciones gubernamentales.
- Determinar alternativas que faciliten la exportación directa de artesanías en plata a Estados Unidos.
- Dar a conocer ante el sector artesanal los beneficios y amparos que ofrecen las leyes ecuatorianas en temas de Economía Popular y Solidaria y el sector artesanal.
- Socializar la presente investigación del sector artesanal en plata del cantón Chordeleg ante entidades públicas.

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 Introducción a las artesanías en plata

Las “artesanías en plata” obligan a la mente humana a retroceder en el tiempo en razón de que los diversos trabajos orfebres han ido de la mano con la evolución del hombre a través de su historia, desde las primeras civilizaciones del mundo hasta la sociedad moderna. El trabajo manual en plata se lo ha destinado desde su inicio para distintos usos tales como simbolismos de carácter divino o religioso, esculturas, jarrones y joyas de alto valor estético.

La labor orfebre desde su nacimiento se constituyó en una expresión artística del hombre en donde la combinación entre el metal y fuego dieron origen a las expresiones artesanales más rudimentarias hasta las más bellas joyas de plata.

La historia de la orfebrería es la propia historia del hombre, pues surge de forma independiente en todo el mundo, con técnicas muy semejantes por la propia naturaleza de la materia, en la cual no sólo es posible apreciar el valor estético de los objetos, sino también reconocer en ellos a un pueblo, su cultura, sus normas, sus creencias y su sociedad (Oficios de Arte, 2014).

Al igual que en siglos pasados los trabajos artesanales con un metal tan bello como lo es la plata seguirán expresando los sentimientos del ser humano que los elabora.

Joya artesanal en plata



Figura 2. Joya artesanal en plata

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Artesanum, 2014

2.2 Antecedentes históricos de las artesanías en el Ecuador

El Ecuador por medio de sus culturas prehispánicas ha sido fuente de una exquisita variedad artesanal a lo largo de su territorio, mencionando así sociedades antiguas como los Cañaris, Huancavilcas, Puruháes, etc., llegando luego el imperio incaico proveniente del Perú a conquistar gran parte del territorio ecuatoriano, para así instaurarse también en lo que hoy es Ecuador.

La actividad artesanal desde un inicio no se vio diferenciada de las demás actividades propias de la cotidianidad humana sino hasta que los pueblos indígenas desarrollasen técnicas agrícolas que permitan la abundancia en el consumo de la población, es decir, sin que se dé este cambio, tanto la agricultura como el pastoreo y las actividades manufactureras se las realizaban sin ninguna especialización por el hecho de que se producía para el diario vivir.

Con la especialización de actividades se incrementó el volumen de producción y mejoró la calidad de los productos, de igual forma nace también la estratificación de la sociedad indígena de aquel entonces, en donde tanto agricultores como artesanos ofrecían sus mejores productos al consumo de los gobernantes, y asimismo eran utilizados como medios de comercio con otras poblaciones de las distintas regiones.

Sin embargo, con la llegada de los españoles la producción indígena deja de ser un medio de comercio para su sociedad, sino que una vez conquistada Sudamérica, los nativos pasan a ser esclavos a fin de satisfacer las necesidades del yugo español. Los trabajos en oro y plata muy bien elaborados por los indígenas dieron cuenta de que su artesanía debía ser aprovechada (Banco Central del Ecuador, 1985), sin olvidar obviamente la inmediata explotación de dichos metales preciosos.

2.2.1 El rol del artesano en la historia ecuatoriana

La actividad artesanal ecuatoriana aparte de la tradición mantenida a lo largo de los años por diversas costumbres ancestrales, también se vio influenciada por la cultura del viejo mundo, siendo así que en la época colonial, al igual que en España adoptó instituciones que pretendieron caracterizar a la diaria labor del artesano, llámese a estas instituciones como “cofradías y gremios”.

Ya en la vida republicana, no es sino hasta la conformación de los gremios cuando el artesano con tintes e ideologías liberalistas, en contraste con el conservadorismo predominante, intenta asumir un rol más participativo en la sociedad ecuatoriana. Ecuador sin lugar a dudas influenciado por la revolución industrial, adopta a la máquina como un medio de producción provocando que muchos artesanos dejen de serlo y se conviertan en la clase obrera tan necesaria y a su vez explotada de aquella época. Naranjo Villavicencio citando a Fuentes Roldán da a una breve idea del problema vivido por el sector artesanal:

El maquinismo iniciado en Inglaterra ocasionó una revolución industrial sin precedentes. Los talleres familiares, alma del gremio, están en sus postrimerías. Las fábricas nacen como consecuencia de la concentración de aparatos mecánicos y el hombre tiene que seguir a ello, formando las agrupaciones propiamente obreras. Crece en todas partes la economía liberal favoreciendo el enriquecimiento desorbitado de unos pocos no trabajadores con el esfuerzo de los más, trabajadores. El reinado de la injusticia se ha producido. El capitalismo comenzará desde entonces (Naranjo, 1990, pág. 34).

La lucha popular se torna constante y el artesano como actor social protesta continuamente por mejores remuneraciones, beneficios y un mayor reconocimiento, así finalmente se logra promulgar la Ley de Fomento Artesanal y se crea la Subsecretaría de la Pequeña Industria y Artesanía.

2.2.2 Ecuador y su actual variedad artesanal

En el Ecuador la actividad artesanal muy comúnmente se la ha estratificado como un trabajo exclusivo del sector popular, empero popular o no, esta actividad ha sido un potencial símbolo de reconocimiento en el mercado internacional, "...las artesanías ecuatorianas se caracterizan por su heterogeneidad, la tradición y al entorno geográfico en la cual se desarrollan" (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014).

Las artesanías como medio de expresión cultural representan un símbolo de identidad de todo grupo social, las mismas que reflejan sus pensamientos, creencias y

sentimientos. La artesanía como tal, matiza las costumbres sociales tomando como base al hombre, ¿qué es lo que vuelve tan especial a la artesanía en comparación a otro producto?, su belleza no radica únicamente en su imagen sino que se distingue por el hecho de ser un producto elaborado a mano y por ende diferenciado, es así que la UNESCO define a las artesanías de la siguiente manera:

Entendemos por productos artesanales los producidos por artesanos totalmente a mano con la ayuda de herramientas manuales e incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto terminado. Estos productos son fabricados sin limitaciones en cuanto a la cantidad y utilizando materias primas provenientes de recursos renovables. La naturaleza especial de los productos artesanales se funda en sus características distintivas las cuales pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, culturales, decorativas, funcionales, simbólicas y significativas desde un punto de vista religioso o social (Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares, 2014).

Por muchos años el país se ha distinguido por tener una cultura variada y llamativa, cada una de sus artesanías representa a las diferentes regiones, ya sean estas: costa, sierra, oriente e insular, dando así a conocer las distintas habilidades como también la creatividad que poseen los artesanos ecuatorianos, herencia ancestral de los pueblos; es preciso señalar que las artesanías son elaboradas con el material disponible en cada provincia.

Distintas ramas artesanales se han desarrollado hasta los presentes días, sin el ánimo de olvidar o desmerecer las que no se mencionen por su gran variedad, es importante señalar las siguientes:

- Artesanías en cerámica: desde los tiempos precolombinos los trabajos en cerámica a más de ser un medio de expresión, fueron utilizados como objetos del diario vivir, tales como vasijas, pundos, entre otros, actualmente se los puede encontrar en las provincias del Azuay, Chimborazo y Cotopaxi.

Jarrón de cerámica



Figura 3. Artesanías en cerámica

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Las artesanías ecuatorianas, 2013

- Artesanías en tagua: apetecidas por su materia prima conocida también como “marfil vegetal”, la tagua se ha convertido en un material de gran comercialización, encontrándola en productos como: botones, bisutería, adornos, etc., los artesanos que trabajan este material se encuentran en provincias tropicales y subtropicales como Guayas, Manabí y Esmeraldas.

Tortuga de tagua



Figura 4. Artesanías en tagua

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: [http://Carvieirahandicrafts, 2014](http://Carvieirahandicrafts.com)

- Artesanías en plata: desde tiempos antiguos los aborígenes desarrollaron habilidades en la transformación de los metales, uno de ellos la plata. Collares,

anillos, orejeras y hasta representaciones de sus deidades fueron la especialización de sus obras. Hoy en día el trabajo en plata sigue siendo una tradición y forma de expresión social, entre las provincias más representativas que trabajan en orfebrería son: Azuay, Guayas y cañar.

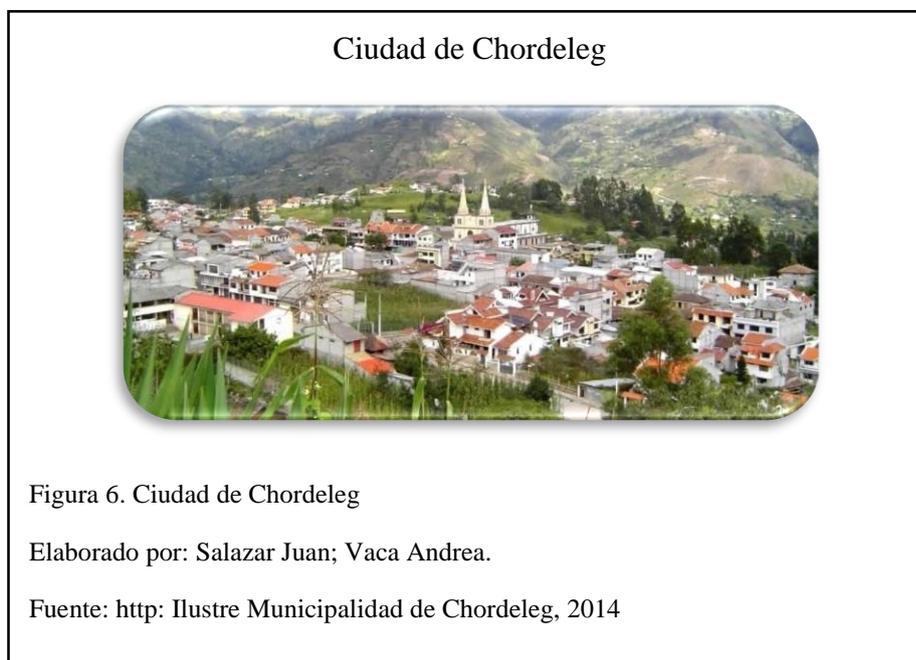


Las artesanías rescatan las costumbres de cada provincia en las que se elaboran, los materiales que se utilizan son exóticos y cada pieza lleva su toque de originalidad generando una amplia diversificación de productos; las tendencias actuales de consumo consisten en buscar objetos que posean una utilidad diaria, además de su diseño, creatividad y materiales que utilice el artesano; la mayoría de artesanías se las utiliza como decoración.

2.3 Chordeleg

El presente estudio será en la ciudad de Chordeleg, considerado como cantón el 15 de abril de 1992, se encuentra ubicado a una distancia de 42 kilómetros de la ciudad de Cuenca, desde varios años atrás que se convirtió en un sitio de destino turístico en la Provincia del Azuay, entre los atractivos de esta localidad están: sus evidencias arqueológicas que demuestran la presencia de asentamientos indígenas; su gastronomía caracterizada por el uso de granos y frutas de sus tierras; la belleza de sus

paisajes y variedad de artesanías, en especial sus joyas en oro y plata (Ilustre Municipalidad de Chordeleg, 2014).



Los trabajos orfebres en la municipalidad chordelence no han sido característica reciente, sino que ya desde cientos de años atrás la cultura Cañarí dejó una prometedora historia orfebre que aún ha sido mantenida hasta tiempos actuales, y eso lo demuestran sus joyas en plata tan apetecidas en el Ecuador y el mundo. “Este cantón atrae al turista tanto nacional como internacional, por la comercialización de joyas preciosas” (Asociación de Municipalidades Ecuatorianas, 2014).

A pesar de ser todavía un cantón relativamente nuevo, no deja de ser uno de los potenciales de la provincia azuaya, todo dependerá del adecuado uso de las potencialidades de la localidad para así continuar con su desarrollo turístico. “Tanto para turistas nacionales como extranjeros, Chordeleg se ha convertido en los últimos años en lugar indispensable en su recorrido” (Aguilar, 1988, pág. 194).

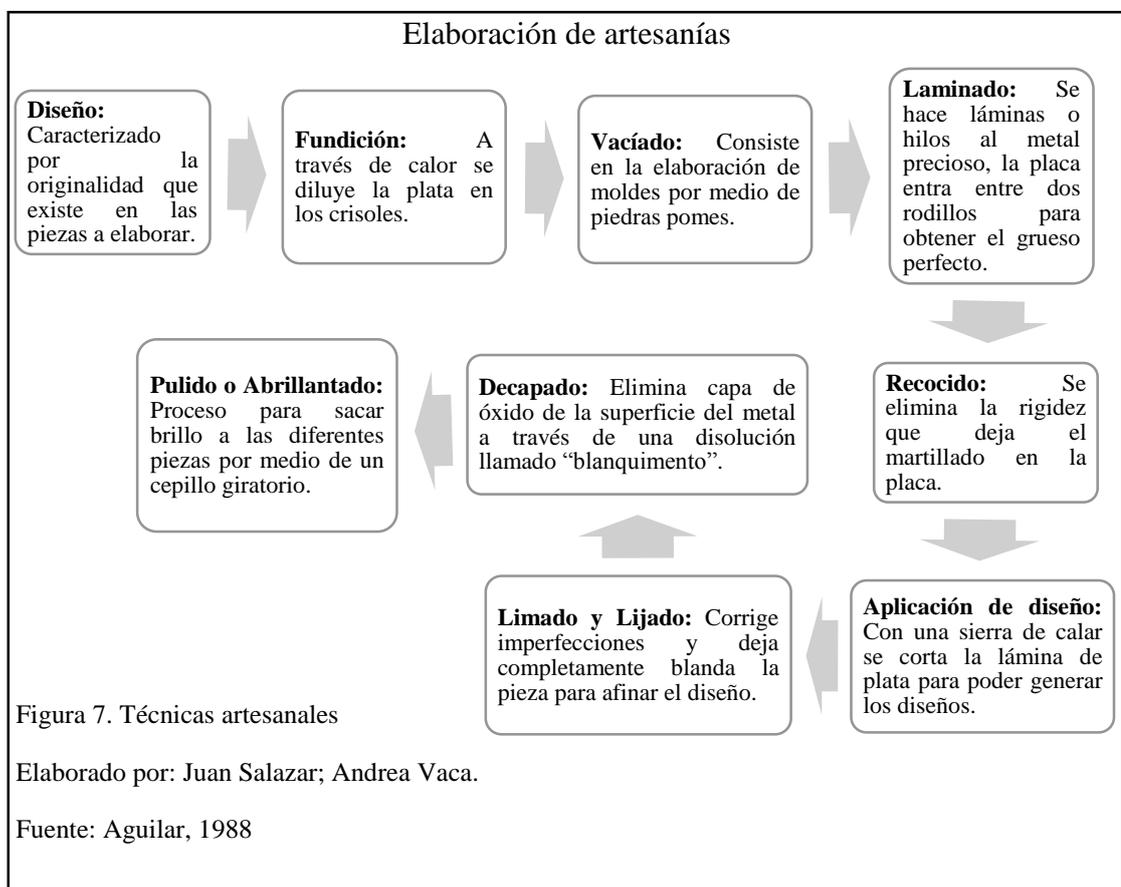
2.3.1 Chordeleg y sus joyas en plata

A pesar de que existen algunas ramas artesanales en el cantón, Chordeleg es muy reconocido por sus artesanías en joyería, y casi en su totalidad en plata, el motivo

de que se utilice mayoritariamente este metal precioso es que, cuando su precio se incrementa no lo hace tan excesivamente como sucede con el oro, sin tomar en cuenta que los artesanos en ocasiones también son víctimas de la especulación.

...hace aproximadamente nueve años un gramo de oro en bruto de 18 quilates costaba 10 dólares. Ahora este valor se duplicó e incluso triplicó. Mientras que en la actualidad el gramo se comercializa a 33 dólares que a diferencia del 2013 costaba 45 dólares. En cambio un gramo de plata en bruto cuesta 0.85 centavos lo que representa un ahorro considerable para los artesanos. Además con este material se elaboran variedad de joyas utilizando como técnica la filigrana (Diario El tiempo, 2014).

La orfebrería resulta de la destreza de trabajar metales como la plata, con un alto grado de creatividad y originalidad, todo esto sin la necesidad de llegar a un punto de industrialización, sino que por el contrario, por más experto que sea el artesano siempre tenga su toque de imperfección; a continuación se detallan las técnicas a aplicar en la elaboración de artesanías:



Las joyas elaboradas por las manos chordelences se distinguen por la técnica de la filigrana, la cual consiste trabajar con finos hilos de plata para así elaborar las más bellas artesanías con una diversidad de diseños, “la filigrana es una de las técnicas de la orfebrería más difíciles; de una belleza y una delicadeza inexpressable” (Aguilar, 1988); la joya más representativa de Chordeleg es la denominada “candongas”, y es tan alta la especialización existente en las artesanías en plata que en el 2004 se elaboró una de joya de este tipo con las dimensiones de 1.73 metros de alto por 1 metro de ancho con el fin de potencializar el turismo, la cual se encuentra en exhibición en el museo municipal, una verdadera obra de arte.

Dentro de la joyería, la técnica más destacada por su singular belleza, creatividad y maestría es sin lugar a duda la filigrana. Sus trabajos similares a la seda o al encaje son difíciles de describir en su exacta dimensión artística y en su enorme valor estético; pero, lamentablemente no son valorados en su precio justo (Aguilar, 1988, pág. 194).

Candongas



Figura 8. Candonga elaborada en plata

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Asociación de municipalidades ecuatorianas, 2014

2.4 Estrategia de promoción de exportación

Una estrategia es el conjunto de actividades que se las planifica con el objetivo de alcanzar una meta determinada, el término estrategia está muy ligado al marketing, sin embargo, no por completo. Las estrategias de promoción de exportaciones abarcan otros elementos adicionales al marketing, tales como ubicación geográfica, la logística, incluso la misma sociedad en sí; no obstante, en términos de comercio existen organizaciones que muy bien definen el significado de una estrategia de promoción, tal como lo hace la Cámara de Comercio e Industria de Madrid:

El restante componente tradicional que compone el marketing-mix (junto con el producto, el precio y los canales de distribución) lo representa la promoción, cuya finalidad, en sentido amplio, no es otra que estimular el consumo de los productos/servicios que se comercialicen (Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 2014).

Luego de observar dicha definición enfocada al marketing, cabe señalar que en el comercio exterior la promoción de exportaciones no busca únicamente vender, o exportar para hacer uso de un término más adecuado, sino que también pretende integrar nuevos actores en el mercado internacional, ya sean estos grandes o pequeños productores.

2.5 Técnicas de información de comunicación

Las TIC se han convertido en una importante herramienta para el desarrollo global, en especial para poder incrementar las capacidades físicas y mentales de un individuo, como también se han vuelto mecanismo indispensable y trascendental del desarrollo social de un país o de una región.

Resulta una idea errónea pensar que cuando se habla de las denominadas TIC se refiere únicamente a temas informáticos, ya que no lo es así, se está abarcando también conceptos relacionados a la telemática y multimedia. En lo que se refiere a educación, el uso de estas nuevas tecnologías ha cambiado modelos ya precarios de enseñanza, actualmente se puede contar con plataformas virtuales, bibliotecas virtuales,

videoconferencias entre otras facilidades que permiten al estudiante tomar una actitud proactiva en áreas intelectuales.

Hoy en día la revolución de las nuevas tecnologías de la información y comunicación han modificado el modo en que los seres humanos se relacionan con su entorno, la percepción de la realidad así como también la noción del tiempo y del espacio. El sector artesanal, y en este caso especial los artesanos en plata pueden encontrar una alternativa complementaria a sus labores como medio de promoción de sus obras.

Es entonces que se debe entender a la tecnología como base del cambio en la totalidad de la palabra; la introducción de las TIC en una organización han provocado una capacidad más eficiente en las interrelaciones departamentales y personales, un trabajador puede compartir información en tiempo real para poder coordinar actividades y hasta poder trabajar en red con otras empresas. La tecnología también ha sido gran contribuyente en la competitividad que puede generar una empresa, y un ejemplo claro es la especialización y reducción de tiempos en producción; entonces, con esto se puede generar una mejor cultura de trabajo.

Con el correo electrónico y el Internet, la dependencia interpersonal de una empresa va decayendo de a poco por el hecho que el trabajo se lo realiza de una manera más individualizada, generando empoderamiento; con el uso del Internet el trabajo individual en red es una excelente forma de conocer las condiciones laborales, las innovaciones así como también los proyectos organizacionales de una manera más estratégica. La tecnología no puede ser rechazada, por el contrario, debe ser acogida a la necesidad del artesano, sin que ponga en peligro su esencia artesanal, con el fin de ahorrar tiempo y costos en la elaboración y promoción de su trabajo. La artesanía y la tecnología podrán ser compatibles a base de un respeto por las técnicas artesanales que sobreviven, es decir, sin dejar a un lado las costumbres y enseñanzas de los ancestros.

2.6 Subpartida arancelaria 71.13.11.00

Las artesanías en plata para las actividades de comercio exterior se identifican por medio de la Subpartida arancelaria 71.13.11.00 y a su vez ésta forma parte de la partida arancelaria a la 71.13.

Nomenclatura nandina de artesanías en plata

Nomenclatura Nandina

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Percible
7113110000	DE PLATA, INCLUSO REVESTIDA O CHAPADA DE OTRO METAL PRECIOSO (PLAQUÉ)	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO(kg)	NO

Figura 9. Nomenclatura nandina

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

De acuerdo al libro de arancel de aduanas y a la Resolución No. 59 del Comité de Comercio Exterior, las artesanías en plata se encuentran dentro de la sección décimo cuarta (Comité de Comercio Exterior, 2012) que trata exclusivamente a las perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.

La sección décimo cuarta considera como metales preciosos a la plata, oro y platino; de igual forma es preciso señalar que cuando se habla de chapado de metal precioso se refiere a los laminados y/o recubrimientos por medio de soldaduras de cualquiera de los metales preciosos anteriormente señalados.

Ahora bien, la partida 71.13 abarca exclusivamente todos los artículos de uso y adorno personal como se observa a continuación:

En la partida 71.13, se entiende por artículos de joyería:

Los pequeños objetos utilizados como adorno personal (por ejemplo: sortijas, pulseras, collares, broches, pendientes, cadenas de reloj, dijes, colgantes, alfileres y botones de corbata, gemelos, medallas o insignias, religiosas u otras);

Los artículos de uso personal que se llevan sobre la persona, así como los artículos de bolsillo o de bolso de mano (cartera) (por ejemplo: cigarreras, pitilleras, petacas, bomboneras, polveras, pastilleros, monederos de malla, rosarios) (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2013).

A continuación se detalla y observa el origen de la Subpartida arancelaria en la cual encajan las artesanías en plata:

Tabla 1. Origen de subpartida arancelaria

Sección	XIV	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
Capítulo	71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
Partida	71.13	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o chapado de metal precioso (plaqué)
Subpartida	71.13.11.00	De plata, incluso revistada o chapada de otro metal precioso (plaqué)

Nota: Se detalla de dónde nace la subpartida arancelaria en la que encajan las artesanías en plata.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2013

2.7 Análisis de exportaciones – importaciones Ecuador

2.7.1 Exportaciones del país al mundo

Ecuador aparte de sus exportaciones petroleras divide sus exportaciones no petroleras en: exportaciones tradicionales y no tradicionales, en estos amplios grupos se encuentran las empresas manufactureras, comerciales y de servicios, además en los últimos años también se han incluido los pequeños productores y actores de la economía popular y solidaria, los mismo que contribuyen activamente a la economía nacional.

La exportación como una actividad del comercio exterior, al igual que en otros países, para el Ecuador es de suma importancia ya que por medio de esta ingresan flujos de dinero mediante el tráfico de bienes y/ servicios de carácter nacional a territorios extranjeros, es decir, son los “bienes y servicios que se producen en el país, los cuales

son vendidos y posteriormente a clientes de otros países” (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014).

Las exportaciones totales del Ecuador al mundo en los últimos seis años, han presentado una tendencia creciente, exceptuando el 2009 donde hubo una caída que se podría alegar a la crisis económica mundial de ese año. Para el 2013 las exportaciones alcanzaron los USD 24,975 millones, lo que significó USD 1,192 millones más que en el 2012. La tasa promedio anual de las exportaciones ecuatorianas en los últimos seis años ha sido positiva de 5.81% (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014).

Tabla 2. Exportaciones de Ecuador al mundo

Valor FOB/Miles USD					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
18.818.326	13.863.055	17.489'923	22.322'349	23.764.757	24.975.645

Nota: Cifras de exportaciones ecuatorianas expresadas en miles de dólares.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014

Como se observa en la tabla 2, el primer período tiene un decremento fuerte que es de -26.33%; ya en los siguientes años aumentan las exportaciones año por año, teniendo como resultado que el incremento total es de 5.82% desde el año 2008 al 2013.

Tabla 3. Porcentaje de variación anual de exportaciones de Ecuador

Año	Porcentaje (%)	
2008 – 2009	-26.33	Decremento
2009 – 2010	26.16	Incremento
2010 – 2011	27.63	Incremento
2011 – 2012	6.46	Incremento
2012 – 2013	5.10	Incremento

Nota: Variaciones anuales de las exportaciones ecuatorianas.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Tabla 4. Porcentaje de crecimiento anual de exportaciones de Ecuador

Año	Exportaciones	Porcentaje de Crecimiento Anual
2008	\$ 18.818.326	5,82%
2009	\$ 13.863.055	
2010	\$ 17.489.923	
2011	\$ 22.322.349	
2012	\$ 23.764.757	
2013	\$ 24.975.645	

Nota: Porcentaje de crecimiento total de las exportaciones ecuatorianas en el período 2008-2013

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

2.7.2 Principales países de exportación

Ecuador posee mercados diversificados para sus exportaciones, ya sean estas petroleras o no petroleras tal y como se puede observar en la figura 10.

Estados Unidos es el principal mercado de exportación representando el 44.48% del total de las exportaciones del 2013 incluyendo petróleo. Otros principales mercados del Ecuador son Chile (9.87%), Perú (7.54%), Colombia (3.69%), Rusia (3.28%) y España (3.13%) entre otros (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014).

Participación de mercado en exportaciones ecuatorianas

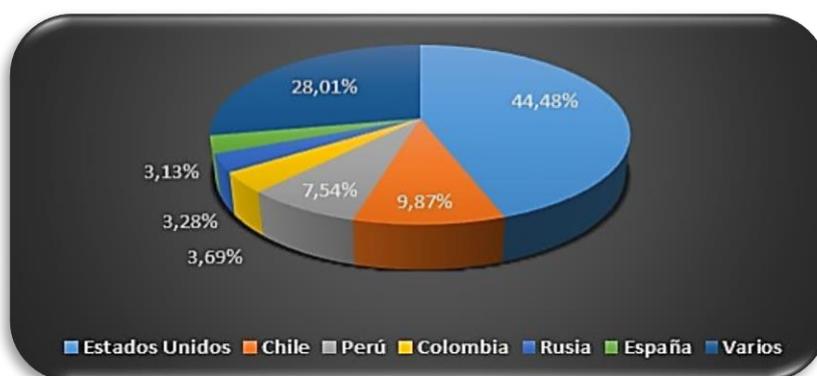


Figura 10. Principales mercados de exportaciones ecuatorianas, % participación 2013

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014

2.7.3 Importaciones al país del mundo

En los últimos seis años las importaciones del Ecuador desde el mundo han tenido una tendencia creciente, alcanzando los USD 25,751 millones en el 2013. La tasa de crecimiento durante este período de tiempo alcanzó el 7.97% (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014).

Tabla 5. Importaciones del Ecuador desde el mundo

Valor FOB/Miles USD					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
17.551.928	14.071.451	19.278.705	22.945.797	24.018.296	25.751.214

Nota: Cifras de importaciones ecuatorianas expresadas en miles de dólares.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014

Como se puede observar, existe un crecimiento de las importaciones en casi todos los años desde el 2008 al 2013 a excepción del año 2009, y si se compara con las

exportaciones, las importaciones por su tendencia creciente están generando un déficit en la balanza comercial del país en los 6 años anteriores al 2014 (Ver Anexo 1).

Tabla 6. Porcentaje de variación importaciones del Ecuador

Año	Porcentaje (%)	
2008 – 2009	-19.83	Decremento
2009 – 2010	37.01	Crecimiento
2010 – 2011	19.02	Crecimiento
2011 – 2012	4.67	Crecimiento
2012 – 2013	7.21	Crecimiento

Nota: Variaciones anuales de las importaciones ecuatorianas.

Elaborado: Juan Salazar; Andrea Vaca.

El decremento de importaciones en el período 2008 - 2009 es de -19.83%, siendo el siguiente período el más alto en lo que va de los últimos 6 años con un porcentaje de 37.01%; ya para los años siguientes los porcentajes no se incrementan enormemente en vista de que el gobierno ecuatoriano a puesto ciertas prohibiciones a las importaciones, esto como medida de protección a la producción nacional. El incremento total desde el 2008 al 2013, es decir, el porcentaje de crecimiento anual ha sido de 7.97%.

Tabla 7. Porcentaje de crecimiento anual de importaciones de Ecuador

Año	Importaciones	Porcentaje de Crecimiento Anual
2008	\$ 17.551.928	7,97%
2009	\$ 14.071.451	
2010	\$ 19.278.705	
2011	\$ 22.945.797	
2012	\$ 24.018.296	
2013	\$ 25.751.214	

Nota: Porcentaje de crecimiento total de las importaciones ecuatorianas en el período 2008-2013

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

2.7.4 Análisis comparativo de exportaciones – importaciones de plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué) en Ecuador

Este análisis se basa en la subpartida arancelaria 71.13.11.00 (de plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué)). Con respecto a las exportaciones

existe un decremento en los últimos años, para el año 2011 se exportaba \$ 82.330 en valor FOB, mientras que para el año 2013 se alcanzó únicamente \$ 7.560 en valor FOB generando una diferencia desfavorable de - \$ 74.770; con respecto al año 2014 todavía existe un análisis hasta el mes de julio con \$ 7.520; si bien es cierto que en comparación al 2011 existe una gran brecha en el valor de exportaciones, es importante mencionar que el Ecuador aún tiene oferta exportable en joyería de plata.

En tanto a las importaciones los valores son mucho más altos, para el año 2011 en la misma subpartida alcanzó un valor FOB de 3'149,560, ya para el 2013 la cifra disminuyó a 2'237,470 en valor FOB, generando una diferencia de - \$ 912,090, que en este caso resulta favorable para el Ecuador, pues en materia económica es favorable disminuir las importaciones para tratar de equilibrar la balanza comercial; en lo que va al 2014 hasta el mes de julio se ha importado \$ 300,420 en términos FOB; aunque el valor de importaciones siga siendo alto, se puede notar que ha disminuido notablemente esto ya que en los últimos años se ha ido apreciando el producto nacional.

Tabla 8. Comparativo entre exportaciones e importaciones de artesanías en plata – Ecuador (expresada en miles de dólares)

AÑO	Exportaciones Miles/FOB	Importaciones Miles/FOB	Comparativo
2011	\$ 82,33	\$ 3.149,56	-\$ 3.067,23
2012	\$ 90,33	\$ 2.243,73	-\$ 2.153,40
2013	\$ 97,90	\$ 2.237,47	-\$ 2.139,57
31 de julio de 2014	\$ 7,52	\$ 300,42	-\$ 292,90

Nota: Cifras comparativas entre lo que exporta e importa el Ecuador en artesanías en plata.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

Comparativo entre exportaciones e importaciones de artesanías en plata



Figura 11. Exportaciones e importaciones ecuatorianas de artesanías en plata

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

2.8 Estados Unidos un mercado atractivo para las artesanías ecuatorianas

La íntima relación que Estados Unidos ha tenido con Ecuador ha permitido que estas dos culturas se interesen por sus costumbres, turismo y productos, y el caso de las artesanías ecuatorianas no es la excepción, a continuación se puede observar las estadísticas de los principales países destino de las artesanías ecuatorianas:

Destinos de exportación de artesanías ecuatorianas



Figura 12. Destinos de exportaciones del Sector Artesanías 2012

Los datos anteriores muestran a Estados Unidos como un mercado que acoge un importante porcentaje de las artesanías elaboradas en el Ecuador en comparación a otros destinos de exportación, asimismo y en lo que se refiere a la Subpartida arancelaria 71.13.11.00 Estados Unidos es el mayor importador de este producto en el mundo, tal y como lo muestran las estadísticas elaboradas por Trade Map en la tabla siguiente:

Tabla 9. Mayores importadores de la subpartida arancelaria 71.13.11.00

Importadores	Unidad: Dólar americano, miles				
	valor importado en 2009	valor importado en 2010	valor importado en 2011	valor importado en 2012	valor importada en 2013
Mundo	4.532.642	5.890.151	6.939.914	7.002.589	7.084.156
Estados Unidos de América	1.500.825	2.021.679	2.246.465	2.119.048	2.219.160
Hong Kong (China)	377.612	615.764	868.367	1.023.114	794.267
Alemania	348.617	385.844	582.837	551.193	617.130
Reino Unido	305.303	392.412	369.287	390.643	430.829
Emiratos Árabes Unidos	93.836	55.750	122.523	345.472	311.763
Canadá	114.177	162.652	221.405	230.180	263.548
Italia	86.508	115.050	206.609	197.079	219.005
Francia	178.351	217.036	223.105	208.714	218.424
Australia	136.743	156.317	187.688	164.899	191.195
Japón	194.884	197.758	209.508	213.786	180.372
Federación de Rusia	0	0	0	99.895	139.266
India	38.400	30.047	41.886	62.531	106.169
España	95.206	144.675	122.835	89.661	100.276
Suiza	74.356	97.021	104.800	102.048	99.980
Tailandia	46.611	60.920	72.927	77.453	82.719

Nota: Principales importadores de artesanías en plata en el mundo

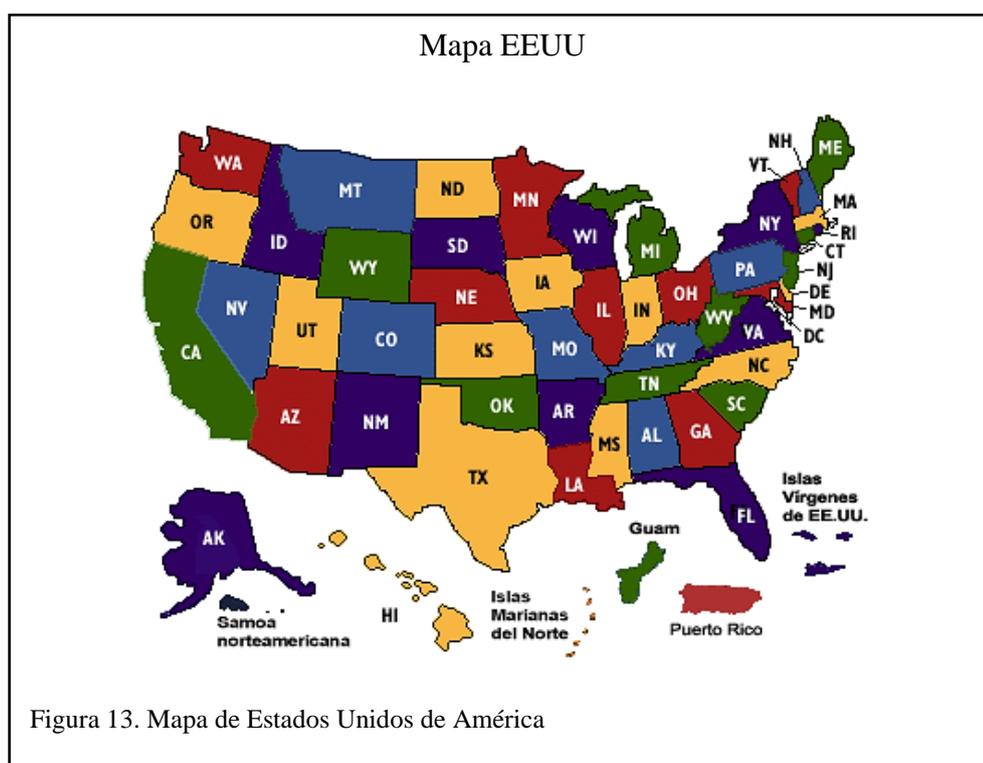
Fuente: Trade Map, 2014

Es importante señalar que las cifras que emite la plataforma Trade Map perteneciente al Centro de Comercio Internacional son elaboradas por medio de los datos emitidos por la Cámara de Comercio Internacional y los Bancos Centrales de cada país.

2.8.1 Breve descripción de Estados Unidos

Considerado el cuarto país más grande del mundo y situado en el norte del continente americano, Estados Unidos de Norteamérica está conformado por 50 Estados, para el año 2012 registró una población de 316'668,567 habitantes según la "Guía Comercial Estados Unidos 2013" (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014), posee una superficie de 9'631,418 km² así como también goza de las cuatro estaciones del año; definido por una economía capitalista, es uno de los mayores compradores de bienes y servicios de todo el mundo, así como también uno de los más industrializados.

Asimismo se puede señalar que EEUU posee un gran reconocimiento mundial por su economía, relaciones comerciales internacionales, política y principalmente por su industria y tecnología, su moneda oficial es el dólar estadounidense.



Es indudable que al hablar de reconocimiento y poder mundial Estados Unidos es uno de los países que más se viene a la mente de las personas, la economía del país se ha caracterizado por ser capitalista, es decir, se basa en la acumulación de riqueza, y a pesar de que en el año 2008 fue víctima de una debacle económica su economía se ha vuelto a incrementar; posee grandes industrias reconocidas en el mundo y de gran élite

para la sociedad, muestra de eso son los avances tecnológicos con los que cuenta el país norteamericano.

Con respecto al Ecuador, aunque sus exportaciones hacia el mercado estadounidense han disminuido, aún sigue siendo el principal socio comercial para el Estado ecuatoriano; es importante señalar que esta reducción se ha dado estrictamente por el hecho de diversificar nuevos mercados, la amistad entre los dos países aún continúa latente.

2.8.2 Principales puertos y aeropuertos

Entre los principales puertos (marítimos) el país norteamericano (iContainers, 2014) posee los siguientes: los puertos de Los Ángeles y Long Beach que tienen mayor relación con el transporte internacional entre Estados Unidos y los países asiáticos; los puertos de New York/New Jersey y Charleston operan con los países europeos y africanos mientras que los puertos de Miami y Houston con los países de Sudamérica; de igual forma a continuación se observan los principales puertos y aeropuertos de carga.

Tabla 10. Puertos y aeropuertos de carga en Estados Unidos

PRINCIPALES PUERTOS	PRINCIPALES AEROPUERTOS
<ul style="list-style-type: none"> • Los Ángeles (California) • Long Beach (California) • New York/New Jersey • Charleston (Carolina del Sur) • Miami (Florida) • Houston (Texas) 	<ul style="list-style-type: none"> • Memphis (Tennessee) • Anchorage (Alaska) • Louisville (Kentucky) • Miami (Florida) • Los Ángeles (California)

Nota: Principales puertos y aeropuertos de EEUU para actividades de comercio exterior.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: iContainers, 2014

2.8.3 Destino de las artesanías chordelences

Si se revisa la historia del comercio exterior ecuatoriano es fácil darse cuenta que a lo largo de los años el principal destino de las exportaciones ecuatorianas han ido dirigidas al país de Estados Unidos, actualmente y en tal sentido, como parte de las políticas gubernamentales, por medio del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones se han establecido cuatro oficinas comerciales en las ciudades de:

- Nueva York
- Miami
- Los Ángeles
- Chicago

El establecimiento de estos contactos es de suma importancia para la presente investigación pues Pro Ecuador siendo una entidad pública se encarga de facilitar y encontrar nexos y potenciales clientes para los grandes y pequeños productores del Ecuador, y por ende, puede actuar como un intermediario entre el artesano y Estados Unidos.

De igual forma como ya se vio anteriormente, en las ciudades en donde se encuentran ubicadas las oficinas comerciales también existen puertos y aeropuertos de primer nivel, por tal sentido son puntos estratégicos para ejercer actividades de comercio exterior. Al momento de realizar la exportación de las artesanías chordelences se utilizará únicamente los aeropuertos, es decir, se hará uso del transporte aéreo ya que es más rápido y posee mayor cobertura geográfica, además las artesanías al ser mercadería de no mucho volumen ni peso, resulta innecesario hacer uso de buques de carga para su transporte.

2.8.4 Análisis de exportaciones – importaciones Estados Unidos

A continuación se realiza un breve análisis de las exportaciones e importaciones no petroleras al mundo, así como también las respectivas importaciones de la subpartida arancelaria correspondiente a las artesanías en plata.

- Exportaciones Estados Unidos al mundo. Un gigante de la economía mundial como lo es el país norteamericano, desde el 2008 hasta el 2012 ha presentado un crecimiento notable en sus exportaciones al mundo, a excepción del año 2009 que se vio afectado por una fuerte recesión económica, a pesar de esto para el 2013 las exportaciones de Estados Unidos llegaron a USD 1.430.425 millones a nivel mundial.

Tabla 11. Exportaciones no petroleras de Estados Unidos

Valor FAS/Millones USD					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.223.424	1.001.995	1.196.539	1.351.055	1.408.923	1.430.425

Nota: Cifras de exportaciones no petroleras estadounidenses expresadas en miles de dólares.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014

A pesar de tener un buen inicio en el año 2008 con respecto a las exportaciones del 2009 existió un decremento del -18.71%, a partir de ese año hasta el 2013 se observó un crecimiento, tomando como rango los años 2008 y 2013 existió un porcentaje de crecimiento anual de 3.18%.

Tabla 12. Porcentaje de variación exportaciones de Estados Unidos

Año	Porcentaje (%)	
2008 – 2009	-18.10	Decremento
2009 – 2010	19.42	Crecimiento
2010 – 2011	12.91	Crecimiento
2011 – 2012	4.28	Crecimiento
2012 – 2013	1.53	Crecimiento

Nota: Variaciones anuales de las exportaciones estadounidenses.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Tabla 13. Porcentaje de crecimiento anual de exportaciones de EEUU

Año	Exportaciones	Porcentaje de Crecimiento Anual
2008	\$ 1.223.424	3,18%
2009	\$ 1.001.995	
2010	\$ 1.196.539	
2011	\$ 1.351.055	
2012	\$ 1.408.923	
2013	\$ 1.430.425	

Nota: Porcentaje de crecimiento total de las exportaciones estadounidenses en el período 2008-2013

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

- Importaciones Estados Unidos al mundo. Aunque al igual que en las exportaciones, las importaciones estadounidenses han crecido desde el año 2007 al 2012 llegando a tener un valor de 2,251, 035 millones, su valor está por encima de lo que han exportado, generando así un déficit en su balanza comercial en todos los años.

Tabla 14: Importaciones no petroleras de Estados Unidos

Valor FAS/Millones USD					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.664.049	1.324.420	1.605.393	1.800.677	1.902.251	1.941.510

Nota: Cifras de importaciones no petroleras estadounidenses expresadas en miles de dólares.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014

Con respecto a las importaciones existe una caída para el periodo 2008 – 2009 con un decremento de -20.41%, tomando como rango los años 2008 y 2013 existió un porcentaje de crecimiento anual de 3.13%, un poco menor en relación a las exportaciones.

Tabla 15. Porcentaje de variación importaciones de Estados Unidos

Año	Porcentaje (%)	
2008 – 2009	-20.41	Decremento
2011 – 2010	21.21	Crecimiento
2010 – 2011	12.16	Crecimiento
2011 – 2012	5.64	Crecimiento
2012 – 2013	2.06	Crecimiento

Nota: Variaciones anuales de las importaciones estadounidenses.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Tabla 16. Porcentaje de crecimiento anual de importaciones de EEUU

Año	Importaciones	Porcentaje de Crecimiento Anual
2008	\$ 1.664.049	3,13%
2009	\$ 1.324.420	
2010	\$ 1.605.393	
2011	\$ 1.800.677	
2012	\$ 1.902.251	
2013	\$ 1.941.510	

Nota: Porcentaje de crecimiento total de las importaciones estadounidenses en el período 2008-2013

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

- Importaciones de Estados Unidos a Ecuador de la subpartida arancelaria 71.13.11.00. El país norteamericano acoge en su interior una gran diversidad de culturas, desde latinas hasta asiáticas, por lo que lentamente la sociedad estadounidense ha ido adoptando atuendos, objetos y adornos de distinta procedencia. En lo que respecta a la presente investigación a continuación se pueden observar las cifras de las importaciones por parte de Estados Unidos a Ecuador de la subpartida a las que pertenecen las artesanías chordelences en plata.

Tabla 17. Importaciones de Estados Unidos a Ecuador de la subpartida arancelaria 71.13.11.00

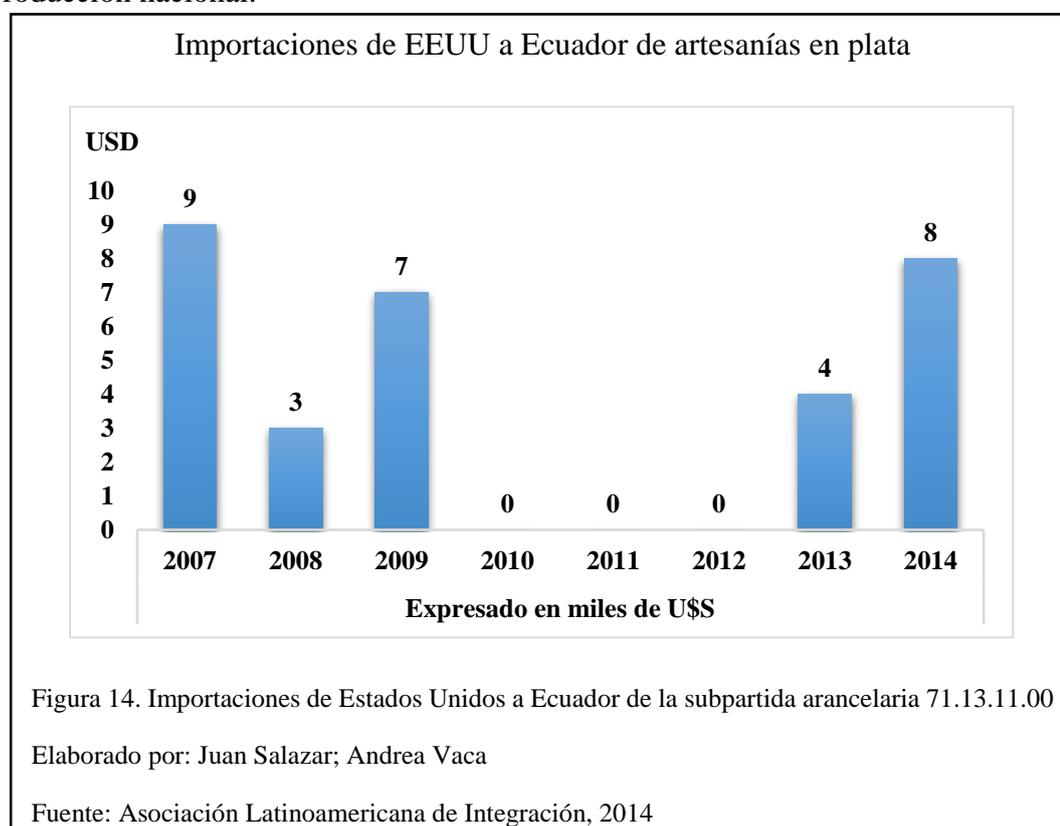
Importaciones de Estados Unidos a Ecuador de la subpartida arancelaria 71.13.11.00 expresado en miles de U\$\$							
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
9	3	7	0	0	0	4	8

Nota: Cifras de importaciones estadounidenses de artesanías en plata a Ecuador.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración, 2014

Las artesanías ecuatorianas en plata son objetos que no poseen mucho volumen (joyas y adornos) de tal forma que su valor de exportación no es tan representativo en relación a otros rubros ecuatorianos en las actividades de comercio exterior, asimismo tomando como punto de referencia el período 2007 al 2014 se puede observar que en los dos últimos años las exportaciones al país norteamericano han crecido, esto gracias a políticas públicas que ha implementado el gobierno ecuatoriano para fomentar la producción nacional.



CAPÍTULO 3

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de investigación

3.1.1 Investigación documental y de campo

Tomando en cuenta que el objeto de investigación al estar ubicado en la provincia del Azuay en el cantón de Chordeleg es necesario interactuar e involucrarse con el entorno de los actores investigados, el tipo de estudio a aplicar será la investigación documental y de campo; al referirnos documental se habla de análisis e interpretación de textos tomados de libros, revistas, periódicos, entre otras. Para poder entender el tema y hacia donde se quiere llegar debemos hacer un análisis e interpretación previa de los antecedentes del sector artesanal en plata del cantón Chordeleg y de cómo se encuentra el Ecuador en referencia con las relaciones comerciales con Estados Unidos.

Por otro lado la investigación de campo consiste en la recolección de datos primarios mediante entrevistas, encuestas y observaciones para así tener una visión de la realidad actual del objeto de investigación permitiendo de esta manera que la investigación sea profunda, localizando causas y consecuencias del problema.

3.2 Método de investigación

3.2.1 Método hipotético - deductivo

Para aplicar este método se debe tener claro aquello que se quiere analizar (situación artesanal en plata del cantón Chordeleg) a través de la observación conjuntamente con la revisión de la bibliografía para que la formulación hipotética sea la adecuada; la recolección y análisis de datos permitirá describir las razones, causas y efectos del problema a investigar para finalmente obtener las conclusiones y su interpretación.

A partir de la observación de casos particulares se plantea un problema.

A través de un proceso de inducción, este problema remite a una teoría.

A partir del marco teórico se formula una hipótesis, mediante el

razonamiento deductivo, que posteriormente se intenta validar empíricamente (Bisquerra, 2000, pág. 62).

3.3 Diseño de la investigación

Para realizar una correcta investigación es necesario determinar las etapas de la misma, a continuación se observará brevemente en qué consiste cada una:

- Etapa 1: Recopilación de la información, se procedió a consultar fuentes bibliográficas de estudios realizados en años anteriores al sector artesanal en plata los mismos que se encuentran en las bibliotecas de Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y en el Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares.
- Etapa 2: Investigación de campo, en esta etapa se tiene contacto directo con el objeto de estudio (artesanos en plata del cantón Chordeleg) y con los actores que tienen relación con el mismo para de esta manera obtener la información detallada, observar la realidad actual e involucrarse de mejor manera en su vida diaria.
- Etapa 3: Interpretación de resultados, finalmente recolectada la información se procede a realizar la interpretación y análisis de los resultados para poder obtener las conclusiones y recomendaciones finales.

3.4 Población y muestra

En la actualidad el sector artesanal en plata del cantón Chordeleg se encuentra conformado por un gremio artesanal y también por artesanos independientes que no por el hecho de no estar dentro de una organización dejan de ejercer su labor artesanal, en vista de lo mencionado se procedió a solicitar al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos por medio de la herramienta de consultas electrónicas Redatam para que nos faciliten el número de artesanos en plata, dando como resultado 351 (Ver Anexo 2).

3.5 Tamaño de la muestra

Ya obtenida la población se procederá a realizar el cálculo de la muestra mediante la fórmula de “población finita”, como se detalla a continuación:

- ✚ N = tamaño de la población
- ✚ n = tamaño de la muestra
- ✚ z = nivel de confianza
- ✚ p = probabilidad a favor
- ✚ q = probabilidad en contra
- ✚ e = límite aceptable de error muestral

$$n = \frac{z^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{e^2(N - 1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{1,96 \times 351 \times 0,50 \times 0,50}{0,10^2(351 - 1) + 1,96^2 \cdot 0,50 \times 0,50}$$

$$n = \frac{337,1004}{4,4608}$$

$$n = 76$$

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En el proyecto de investigación se utilizará la técnica de encuesta para obtener información cuantificable, detallada y confiable acerca de los conocimientos y situación actual de los artesanos (Ver Anexo 3); a su vez se aplicará la técnica de la entrevista la cual será subdividida para diferentes actores del sector artesanal y de esta manera obtener diferentes criterios y puntos de vista.

Tabla 18. Técnicas de investigación y sus actores

ENCUESTAS	ENTREVISTAS
<p>Se realizará 76 encuestas a los artesanos tomados de la población de sector artesanal del cantón Chordeleg.</p>	<p>Artesano que exporta</p> <p>Se realizó una entrevista al señor Licenciado Jorge Lituma quien ha exportado sus artesanías a Estados Unidos.</p>
	<p>Ministerio de Industrias y Productividad</p> <p>Se realizó una entrevista a la señora Ing. Ruth Moscoso quien forma parte de la Coordinación Zonal 6, Dirección de MIPYMES y Artesanías.</p>
	<p>Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares</p> <p>Se realizó una entrevista a Paula Carrasco y Cayetana Estrella, representantes del área de promoción de artesanías.</p>
	<p>Gremio de joyeros en plata del cantón Chordeleg</p> <p>Se realizó una entrevista a la señora Juana Carreño, secretaria del gremio.</p>

Nota: Entrevistas realizadas a los actores del sector artesanal.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Luego de aplicar las técnicas se procesarán estadísticamente los datos obtenidos a través de tabulaciones de encuestas y además se efectuará el análisis de las entrevistas, todo esto se reflejará en el capítulo posterior.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS SITUACIONAL DEL SECTOR ARTESANAL DEL CANTÓN CHORDELEG

4.1 Macro entorno

4.1.1 Análisis del entorno económico

El sector artesanal ha sufrido sus altos y bajos desde la transición del sucre al dólar, esto debido a que sus primeros ingresos percibidos en la nueva moneda no eran suficientes para su subsistir, aquella situación provocó el abandono de muchas ramas artesanales por no considerarlas rentables en medio de su desesperación. A pesar de esto, en los últimos años ya con una estabilidad económica del país se ha vuelto a retomar ciertas actividades artesanales.

La actividad artesanal involucra a un gran número de habitantes en el Ecuador, para el 2010 según los datos emitidos por el Ministerio de Industrias y Productividad el país contaba con 2.412 establecimientos a nivel nacional, de los cuales 600 de ellos pertenecían a la actividad orfebre (joyas). La importancia de este sector radica en que además de preservar el patrimonio cultural, contribuyen al desarrollo económico del país debido a que generan ingresos económicos y a su vez nuevas plazas de empleo.

A nivel regional, la participación del país en estas ramas fue mínima. A nivel de América Latina participó con el 1,85% del total exportado y a nivel mundial con el 0,017%, sin embargo de esta baja participación, es el sexto país tanto en exportaciones como importaciones en América Latina. A pesar de esta baja participación, existe un superávit comercial de 49 millones de dólares, ya que las exportaciones de artesanías y joyas ascienden a 66,5 millones, mientras que las importaciones fueron de 17,5 millones (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012).

Siendo considerados los artesanos como sujetos que plasman la identidad del Ecuador en sus trabajos deberían ser un sector prioritario, lamentablemente no poseen las facilidades crediticias suficientes por parte del Estado, tanto así que sus principales fuentes de financiamiento provienen de entidades privadas; aún más, el valor destinado al sector orfebre (joyas) es bajo por ser considerado un grupo pequeño.

Uno de los factores económicos influyentes del sector artesanal en plata, es la inestabilidad del precio de dicho metal precioso, si bien es cierto el Estado no puede estabilizar la fluctuación de su valor ya que el mismo se fija en función de la oferta y demanda del mercado, si debería estar en la capacidad de controlar la especulación.



Como se puede observar en el gráfico, en un mismo mes ha existido una variación notable en cuanto al precio, esto influye mucho en la producción de los orfebres chordelences y en las distintas localidades en general.

4.1.2 Análisis del entorno político

En materia de comercio exterior en el Ecuador existe aún una cierta desprotección hacia los artesanos en plata, en su gran mayoría al especializarse en la

elaboración de joyas se sienten afectados en cuanto a las importaciones de mercadería que entra como bisutería con aranceles bajos, influyendo así de forma directa en la actividad artesanal ya que dicha mercadería está tomando un fuerte posicionamiento en el mercado ecuatoriano por su bajo precio.

Por otro lado existe la ayuda de instituciones públicas como el caso del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones que busca incentivar al pequeño productor a ampliar nuevos mercados, a pesar de que dicha entidad tiene como prioridad la promoción de exportaciones a un nivel macro, el artesano también puede tener beneficio de la misma como se verá en el siguiente capítulo.

4.1.3 Análisis del entorno demográfico

A raíz de la crisis financiera ocurrida en 1999 durante el gobierno de Jamil Mahuad la única alternativa que encontraron miles de ecuatorianos fue la del sueño americano o migrar hacia países europeos como España e Italia, esto en busca de mejores remuneraciones para la manutención de sus familias.

Chordeleg no es un caso aislado (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010), según el último censo realizado en el 2010 por el INEC, el cantón se encuentra conformado por 5.821 hombres y 6.756 mujeres lo que demuestra que muchos padres de familia migran a la urbe o al extranjero.

Tabla 19: Situación del cantón Chordeleg según el INEC

Cantones	Hombres	%	Mujeres	%	Total
Camilo Ponce Enríquez	12.211	3,6%	9.787	2,6%	21.998
Chordeleg	5.821	1,7%	6.756	1,8%	12.577
Cuenca	239.497	71,1%	266.088	70,9%	505.585
El Pan	1.420	0,4%	1.616	0,4%	3.036
Girón	5.777	1,7%	6.830	1,8%	12.607
Guachapala	1.560	0,5%	1.849	0,5%	3.409
Gualaceo	19.481	5,8%	23.228	6,2%	42.709
Nabón	7.340	2,2%	8.552	2,3%	15.892
Oña	1.647	0,5%	1.936	0,5%	3.583
Paute	11.881	3,5%	13.613	3,6%	25.494
Pucará	4.898	1,5%	5.154	1,4%	10.052
San Fernando	1.744	0,5%	2.249	0,6%	3.993
Santa Isabel	8.910	2,6%	9.483	2,5%	18.393
Sevilla de Oro	2.942	0,9%	2.947	0,8%	5.889
Sisgsig	11.915	3,5%	14.995	4,0%	26.910
Total	337.044	100%	375.083	100%	712.127

Nota: Estadísticas demográficas del cantón Chordeleg

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010

La presencia de hogares con jefatura de las madres se debe a la migración internacional, lo que implica que estos miembros del hogar han tenido que asumir nuevos roles relacionados no sólo con las decisiones del hogar, sino también con el trabajo, la educación de los menores de edad, la alimentación, el vestido, etc. Es relevante también la jefatura de los hijos y abuelos lo que implica que en algunos hogares la migración es pareja (Ilustre Municipalidad de Chorldeg, 2010).

4.1.4 Análisis del entorno legal

Entendiendo al Buen Vivir o Sumak Kawsay como una forma de vida para alcanzar armonía, equidad y solidaridad en la sociedad mediante la participación activa de individuos y colectividades, es obligación del Estado ecuatoriano desarrollar

políticas sostenibles, dinámicas y equitativas en el ámbito social, cultural y económico, por no mencionar otras, a fin de asegurar la calidad de vida de sus habitantes y el desarrollo del país.

Actualmente la inclusión y participación de todos los actores y grupos sociales en las distintas actividades del Ecuador ha roto los paradigmas que han traído consigo en años pasados los gobiernos de turno, mismos que tenían como característica común priorizar el capital por sobre el ser humano y el medio ambiente. En relación a lo manifestado anteriormente el Art. 283 de la Constitución de la República del Ecuador señala que:

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. En el Libro I del COPCI se observa cómo el Estado fomentará el desarrollo productivo del país mediante políticas públicas e incentivos para que la producción ecuatoriana pueda participar en el mundo.

Ya sea como personas naturales, jurídicas o por medio de asociaciones, todos quienes realicen actividades productivas deben someterse a las disposiciones del COPCI, ya que dicha norma legal se encarga de incentivar e impulsar no sólo a las grandes, medianas o pequeñas empresas sino que también a quienes forman parte de la economía popular y solidaria, tanto en las actividades dentro del territorio nacional como en las de comercio exterior. A continuación se anuncia

uno de los fines del presente código en el Art. 4, literal “q” “Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

A su vez el mismo cuerpo legal en su Art. 22 perteneciente al Libro II, determina las acciones que se tomará en relación a los actores de la economía popular, solidaria y comunitaria, especialmente en sus dos primeros literales.

Art. 22. Medidas específicas. El Consejo Sectorial de la Producción establecerá políticas de fomento para la economía popular y solidaria comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo a la que regule la ley de esta materia.

Adicionalmente, para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

a) Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza;

b) Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos de comercialización y de compras públicas, entre otros (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

De igual forma en el Libro IV, Título IV del presente código se contempla cómo el Estado ecuatoriano se encargará de fomentar y promocionar las exportaciones a todos los actores que intervengan en las distintas actividades de producción.

- Ley de Defensa del Artesano. Dentro de la legislación del artesano se encuentra la calificación artesanal que consiste en la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los maestros de taller o artesanos autónomos. El sector artesanal se exonera de pagar el impuesto a la renta e impuesto al valor agregado y los demás impuestos que incurra en la importación de materiales e implementos para su producción, a menos que sean de carácter suntuoso.

Asimismo, los artesanos gozarán de los demás beneficios que contempla la Ley de Fomento Artesanal.

- Inclusión de los pequeños productores en la economía nacional. El proceso de cambio que ha vivido el Ecuador a raíz de la aprobación de la Constitución de Montecristi del año 2008 se ha visto reflejado en el desarrollo gradual de muchos sectores económicos que en años pasados eran los menos favorecidos; al hablar de progreso nacional, ya no se refiere únicamente al crecimiento de las grandes empresas y organizaciones, sino que también se busca el fortalecimiento de las distintas formas de organización de la Economía Popular y Solidaria al igual que de las Unidades Económicas Populares a fin de que el trabajo de los pequeños productores sea reconocido y valorado; en este sentido nace la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, la cual es muy clara en su Art. 3 manifestando lo siguiente:

Art. 3. Objeto. La presente ley tiene por objeto: reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado;

b) Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollen en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay;

c) Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular y solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario;

d) Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley; y,

e) Establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, 2011).

- Ley de Fomento Artesanal. Ampara a los artesanos dentro y/o fuera de una asociación que realicen transformaciones de materia prima a producto terminado, sea manualmente o con la ayuda de una máquina siempre y cuando la actividad predominante sea el trabajo manual. Es importante mencionar que la esencia de la presente ley consiste en impulsar la producción del artesano que realice su trabajo ya sea este de forma individual o colectiva, así como también otorgar exoneraciones de impuestos, entre otros beneficios.

Es competencia del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca hoy llamado Ministerio de Industrias y Productividad analizar el alcance de los beneficios al productor, asimismo las condiciones que deben satisfacer los talleres artesanales, al igual que las respectivas sanciones en el caso de que no se acate las formalidades del presente cuerpo legal y reglamentos.

- Código Orgánico de Organización Territorial y Descentralización. El Ecuador para garantizar una correcta administración pública, otorga funciones a los distintos Gobiernos Autónomos Descentralizados en los cuales se divide tal y como manda la Constitución de la República del Ecuador, por lo tanto es responsabilidad del Gobierno Provincial del Azuay fomentar toda clase de actividad productiva en cooperación con los gobiernos cantonales y sin deslindarse de la planificación nacional. En ese sentido es preciso señalar los dos primeros literales del Art. 41 del COOTAD:

Funciones: Son funciones del gobierno autónomo descentralizado provincial las siguientes:

- a) Promover el desarrollo sustentable de su circunscripción territorial provincial, para garantizar la realización del buen vivir a través de la implementación de políticas públicas provinciales, en el marco de sus competencias constitucionales y legales;
- b) Diseñar e implementar políticas de promoción y construcción de equidad e inclusión en su territorio, en el marco de sus competencias constitucionales y legales; (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización., 2010).

4.1.5 Análisis del entorno tecnológico

Los artesanos chordelences, en sus inicios, empíricamente generaron conocimientos que han sido transmitidos generación tras generación, lo que les ha permitido desarrollar habilidades y técnicas para la elaboración de sus artesanías en plata; a pesar de que sean destrezas empíricas ya constituyen creación y uso de tecnología, pues de una u otra forma lograron transformar materias primas en productos terminados.

La mayoría de artesanías en plata son demandadas por personas extranjeras que desean conocer la cultura del país, y aunque no son una fuente de ingreso representativa, los artesanos conservan y dan a conocer su cultura a través de dichas expresiones artísticas que se han conservado con el pasar de los años.

En segmentos del mundo industrializado, lo hecho a mano, es decir lo artesanal, se justifica como la presencia del hombre no contaminado de automatización que traslada a lo que elabora pedacitos de su espíritu (Organización de los Estados Americanos, 1987, pág. 26).

Actualmente cuando se habla de artesanías y tecnología pareciera ser que se tratara de dos temas muy apartados, pues por un lado el trabajo artesanal es considerado un oficio netamente manual, mientras que la tecnología abarca la industrialización. La realidad y la historia muestran que aunque la característica esencial de la artesanía sea la creatividad y el predominio del trabajo manual, esto no significa que no se pueda hacer uso de maquinarias que coadyuven a la mejora de la labor artesanal a fin de combinar energía física y mecánica. “Los hechos demuestran que el artesano de nuestros días,

directa o indirectamente está en condiciones de utilizar en su provecho las tecnologías del presente” (Organización de los Estados Americanos, 1987, pág. 28).

Hoy en día las técnicas para un orfebre sea de Chordeleg o cualquier parte del mundo han mejorado notoriamente por toda la maquinaria que se ha ido introduciendo al pasar los años. La forma de aprendizaje de los joyeros chordelences ha cambiado considerablemente en las últimas décadas, en tiempos pasados trabajar en un taller era mucho más elemental ya que se basaba en un aprendizaje básico sin técnicas ni metodologías, no era necesario utilizar maquinaria, en vista de que todo el trabajo era realizado a mano, es decir, en sus inicios la diaria labor artesanal en plata era barrer el taller, limpiar las mesas, fundir, limar, taladrar entre otras; fue considerado un trabajo realmente artesanal basado en la observación.

De igual forma, el desarrollo tecnológico en el siglo XXI ya no se ha visto enfocado únicamente en la construcción y mejora de maquinarias, sino que también ha dado un salto gigante en el uso de Internet, redes sociales y la web en general, permitiendo que con estas herramientas se acorten las distancias entre países y que a su vez se encuentren nuevos mercados.

4.2 Micro entorno

4.2.1 Sector artesanal en plata del cantón Chordeleg

Actualmente el sector artesanal del cantón Chordeleg ubicado en la provincia del Azuay está conformado por un grupo de 351 orfebres según la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 291 hombres y 60 mujeres; la labor de los artesanos en plata se ha convertido en uno de los mayores atractivos turísticos que posee la localidad, esta actividad se ha convertido en su fuente de ingreso diario y la base económica de muchas familias.

Sus trabajos se han basado en la elaboración de joyas, muchas de las cuales aún preservan simbolismos de sus antepasados, tal es el caso del “espiral, símbolo de crecimiento” que es un ideograma que se lo plasma muy comúnmente en sus artesanías.



Desde adornos hasta bellas joyas, todo esto es elaborado mediante la filigrana, una técnica que a pesar de tener raíces europeas se ha quedado arraigada en la población del austro ecuatoriano y mucho más en los artesanos de Chordeleg ya desde varios años atrás.

La producción artesanal en plata ha tenido una gran acogida por parte de los extranjeros que visitan el cantón, siendo así que los artesanos no han descartado la posibilidad de que exista la misma aceptación enviando su producción a mercados internacionales a través de exportaciones, esto no como una mera expectativa sino como ya algo real que ha sucedido con ciertos orfebres que han enviado productos al exterior, así como también por el realce a la artesanía ecuatoriana que dio el certamen mundial “Miss Universo” realizado en el año 2004 en Ecuador, en donde se entregó como obsequio un par de aretes (candongas) a cada una de las participantes.

4.2.2 Proveedores

La plata como materia prima principal de sus artesanías no es suministrada como en décadas pasadas por el Banco Central del Ecuador, actualmente los artesanos adquieren el metal precioso a pequeños comerciantes provenientes del cantón Piñas y el cantón Portovelo en la provincia de El Oro, de igual forma existen proveedores que traen la plata desde el Perú; y, por otro lado también hay pequeños vendedores que se encargan de reprocesar los desperdicios de los talleres, es decir, compran “la tierra de taller” (residuos de plata que quedan en el piso junto al polvo de los talleres) y lo vuelven a limpiar de impurezas para venderlo nuevamente a los pequeños productores.

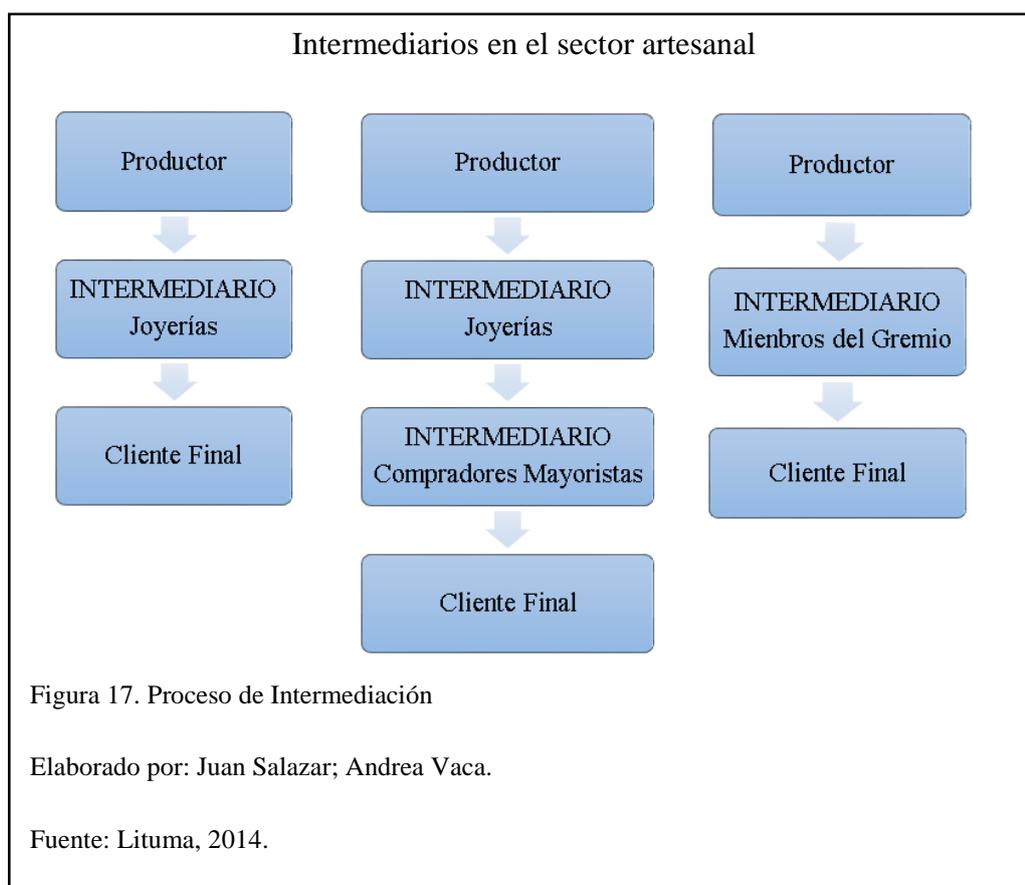
Una problemática existente entre proveedores y productores en cuanto a la plata se refiere, es que el precio de la misma siempre favorece al vendedor más no a los artesanos, ya que valiéndose del alza del precio de la plata la venden a valores altos incluso cuando el metal ya ha estado a la baja; un rango general de los precios es de 70 a 85 centavos de dólar por gramo, la especulación predomina en los proveedores.

Otra de las materias primas necesarias para los artesanos en plata del cantón Chordeleg según sus propias versiones, son las piedras semipreciosas que forman parte de su trabajo, especialmente en las joyas, tales como esmeraldas, ónix, turquesas, circón, etc., muchas de ellas se las encuentra en el país, sin embargo también provienen del Brasil, Colombia y Perú, los proveedores de estas piedras son comerciantes nacionales.

4.2.3 Intermediarios

Son pocos los artesanos que venden sus productos directamente a clientes finales, el bajo nivel económico que tienen los productores no les permite tener un buen poder de negociación con los intermediarios los cuales tienen un mayor poder adquisitivo como para imponer las reglas del juego, viéndose así obligados a aceptar las condiciones de pago que les ofrecen los mismos, muchas veces sin ser el precio justo que realmente merecen. En este sentido se puede entender por intermediario a aquella persona u organización que actúa como un canal de distribución del productor al cliente final, un claro ejemplo de esta realidad son las joyerías y compradores mayoritarios.

Por otro lado existen miembros del “Gremio de Joyeros en Plata del cantón Chordeleg” que se encargan de vender sus trabajos orfebres en otras provincias del país, dicho beneficio lo obtienen únicamente quienes forman parte de esta agrupación, los que no lo son realizan esta actividad por su propia cuenta en ciudades cercanas como Cuenca y Guayaquil. De igual manera comerciantes de otras provincias al conocer de la potencialidad y habilidad que poseen los chordelences, se acercan directamente a comprar al por mayor sus joyas ya sea a los propios productores o a las joyerías del sector.



4.2.4 Competidores

Chordeleg considerado el mayor referente del Ecuador en cuanto a sus artesanías en plata y específicamente las joyas, se ha caracterizado por tener una actividad productiva diaria, lo que ha generado una competencia interna entre artesanos y joyerías de la localidad; actualmente existe una sobre oferta de locales comerciales (joyerías), todas estas se encuentran ubicadas en un mismo sector, el parque central del cantón, ofreciendo prácticamente los mismos productos hacia el

consumidor sin variedad de precios y diseños, por lo que resulta cada vez más complejo bajar los precios de las joyas a fin de aumentar un poco la cuota de mercado.

Otro factor predominante son las diversas importaciones de joyería que ingresan al país como bisutería, pagando menos aranceles, en los últimos años este valor ha incrementado notablemente perjudicando de forma directa a los artesanos ya que muchas veces los consumidores prefieren joyas de menor precio producida en serie por las industrias dejando a un lado la calidad y el trasfondo que lleva consigo una joya artesanal (su razón de ser).

Los artesanos en plata sienten impotencia frente a las joyas extranjeras puesto que como ya se ha mencionado, las mismas tienen precios bajos por el hecho de ser producidas a mayor escala en las grandes industrias, asimismo dichos productos son fabricados con otros metales como platino, latón y cobre por lo que reducen aún más sus costos de fabricación; con un panorama así, competir frente a estos productos resulta complicado para el sector artesanal, no en calidad sino en precio.

4.2.5 Grupos de interés

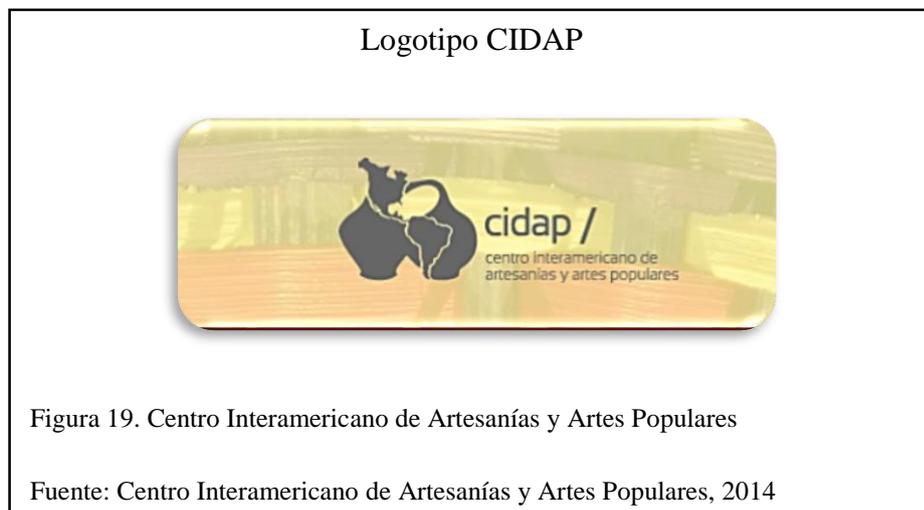
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones



Es una institución pública encargada de promocionar toda clase de productos del país en el exterior con el propósito de ampliar mercados, incentivar a que los actores económicos tengan una visión emprendedora y se logre atraer inversión extranjera, todo esto a través de la puesta en práctica de políticas y normas públicas que regulen la promoción e inversión del país.

Dicha institución está conformada por áreas especializadas las cuales se encargan de generar información tales como: guías comerciales, fichas técnicas y restricciones que posee cada país, y de esta manera asesorar en cuanto a los procesos que requiera realizar el sector exportador. Por otro lado también brinda capacitaciones gratuitas en temas de comercio exterior e incluso permite que los productos de los potenciales exportadores sean partícipes en ferias internacionales y rondas de negocios.

➤ Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares



Creado en el año 1975 mediante convenio realizado entre la Organizaciones de Estados Americanos y el Ecuador, nace con la finalidad de conservar y rescatar el patrimonio cultural de los países americanos mediante las expresiones artesanales que plasman los productores en sus trabajos. Una de sus maneras de incentivar al artesano es a través de la sala de exhibición en el que muestran gran variedad de productos artesanales recolectados de todas las provincias del Ecuador, con el requisito de que los mismos posean calidad, originalidad y expresión cultural.

Asimismo anualmente realizan la feria internacional “Festival de Artesanías de América” que consiste en dar a conocer los trabajos artesanales de productores elegidos previo concurso en un evento que dura 4 días, en las Avenidas 12 de abril y Paseo 3 de noviembre, ciudad de Cuenca.

➤ Ministerio de Industrias y Productividad



Cartera de Estado que mediante su Subsecretaría de Desarrollo de MIPYMES y Artesanías se encarga de fortalecer los emprendimientos de pequeñas empresas y actividades artesanales, así como también brindar capacitaciones en la mejora de los procesos productivos; de igual manera con el objetivo de promover a los pequeños productores creó “exporta fácil”, una herramienta que fue puesta en marcha para simplificar las actividad de exportación.

El sector artesanal pude verse beneficiado enormemente de exporta fácil siempre y cuando posea el conocimiento de este mecanismo, ya que mediante este medio automatizado a través de las TIC puede realizar los trámites de exportación así como también el control del envío desde cualquier parte del país.

A inicios del presente año como otra forma de promover al sector artesanal, se optimizó la obtención del Registro Único Artesanal mediante el registro electrónico, disminuyendo de esta manera una gran brecha de 60 días a 10 minutos; el RUA es muy importante para el artesano ya que mediante éste se hace sujeto a los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal, de igual forma se hace acreedor a capacitaciones y al fácil acceso de créditos bancarios.

➤ Gobierno Provincial del Azuay



Es el encargado de mejorar y garantizar una buena calidad de vida a sus habitantes a través del desarrollo productivo de los distintos actores de la economía popular y solidaria, de igual forma impulsa el turismo de las localidades de la provincia, fortalece las cadenas productivas de manera sustentable tratando de que se conserve la mayor cantidad de recursos naturales para generar así una calidad ambiental.

4.3 Análisis de investigación de campo

4.3.1 Análisis de entrevistas hechas a personas involucradas en el sector artesanal en plata del cantón Chordeleg

A continuación se mostrarán los resúmenes de las entrevistas realizadas a las distintas personas que de una u otra manera tienen relación directa o indirecta con el sector artesanal, las entrevistas completas se las puede observar en el Anexo 6.

- ✚ Entrevista realizada a Paula Carrasco y Cayetana Estrella representantes del equipo de promoción de artesanías del Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares.

Las personas aquí entrevistadas tienen relación directa con el sector artesanal y mucho más con los artesanos en plata chordelences, ya sea por las funciones y actividades que realiza la entidad a la que pertenecen, como también por la cercanía geográfica que existe entre la ciudad de Cuenca y el cantón Chordeleg.

Como se han expresado, la problemática radica en que aún falta mayor enfoque por parte del Estado, en el hecho de incentivar a los artesanos a la asociatividad, un artesano no puede prosperar por sí sólo, al menos si lo que se pretende es incursionar en el mercado internacional, sin embargo, también se debe tener claro en que el artesano debe mejorar su producción pero como artesano y no tratar de verlo como una pequeña industria ya que de no hacerlo así se convertiría en un obrero más. Otro punto importante es que actualmente no se explota el uso de las TIC como herramienta para potencializar y promocionar las artesanías en plata chordelences, aún falta mucho por trabajar (Carrasco & Estrella, 2014).

🚩 Entrevista realizada a la Ing. Ruth Moscoso, funcionaria del Ministerio de Industrias y Productividad, Coordinación Zonal 6, Dirección de MIPYMES y Artesanías.

La relación entre el MIPRO y artesanos es directa, pues esta entidad pública es la encargada de otorgar el registro artesanal con la finalidad de que quienes se registren posean los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal, así como también puedan tener acceso a capacitaciones; tal y como lo ha manifestado la funcionaria entrevistada, muchos de los artesanos no han abierto sus mentes a la exportación justamente por la falta de conocimiento de temas básicos de comercio exterior.

Como también se nos ha mencionado, la importación de joyas limita aún más el mercado local, tanto así que muchos artesanos prefieren abandonar su actividad ya que no encuentran nuevos mercados, y aún más, debilita los intentos de asociatividad entre ellos. En la actualidad no existe un plan específicamente para los orfebres chordelences sino que ellos forman parte de un plan general que trabaja con artesanos de calzado, sombreros y joyeros de los cantones Gualaceo y Chordeleg, sin embargo a pesar de esto, los artesanos que sientan necesidad de recibir capacitación en algún tema en específico pueden solicitarla en cualquier momento sin ningún costo (Moscoso, 2014).

✚ Entrevista realizada a Jorge Lituma Peláez, artesano en plata del Cantón Chordeleg que ha tenido la posibilidad de exportar al mercado de Estados Unidos.

Como artesano sabe de la gran capacidad que tienen los chordelences para realizar las más bellas joyas, sin embargo, sus diseños se han vuelto repetitivos y no han variado en mayor sentido ya desde algunas décadas atrás, piensa que una ayuda que podrían recibir es que se les capacite en nuevos modelos para realizar sus joyas, modelos que incluso reflejen la identidad cultural del país; además está consciente de que formar una asociación fuerte permitiría que tengan la capacidad para exportar a una escala más grande, lamentablemente en años pasados los intentos asociativos no han sido los esperados por la desorganización existente entre los artesanos.

Respecto a Estados Unidos piensa que es un país interesante como para exportar, por la magnitud del mercado, por el poder adquisitivo y por el consumismo que caracteriza al mencionado país, sin embargo aún falta por mejorar los diseños de las joyas chordelences así como también sus acabados para poder ser más competitivos (Lituma, 2014).

✚ Entrevista realizada a Juana Carreño, artesana y Secretaria del Gremio de Joyeros en Plata del Cantón Chordeleg.

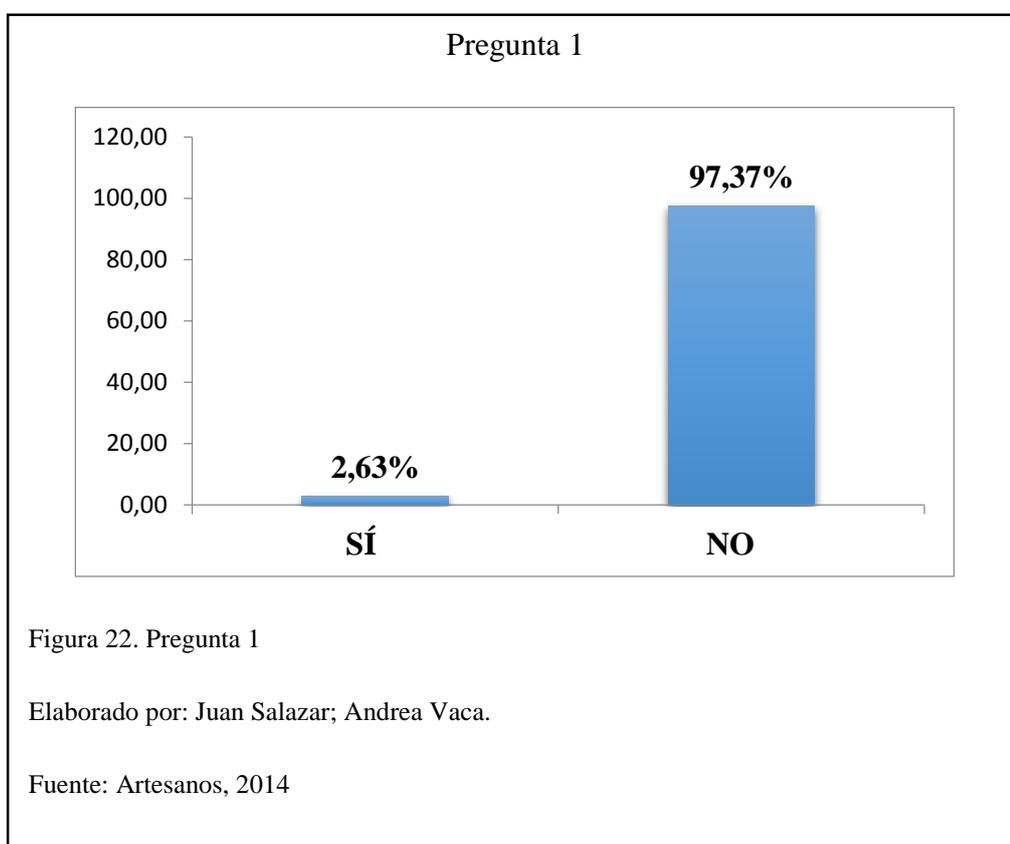
Como secretaria del gremio de joyeros, ha mencionado que la problemática del cantón es la falta de acceso a nuevos mercados, situación que conlleva a que muchos artesanos en plata abandonen o cambien su actividad laboral; de igual forma la migración a Estados Unidos es otra de las alternativas que ha encontrado no sólo el sector artesanal sino la población en general como búsqueda de una mejor calidad de vida.

El Ministerio de Industrias y Productividad ha brindado unas cuantas capacitaciones a los orfebres chordelences, sin embargo aún queda mucho por hacer, el conocimiento sobre nuevos diseños y acabados en sus artesanías en plata es todavía insuficiente e limitado como para ser más competitivos a nivel internacional (Carreño, 2014).

4.3.2 Análisis de las encuestas realizadas a los artesanos en plata del cantón Chordeleg

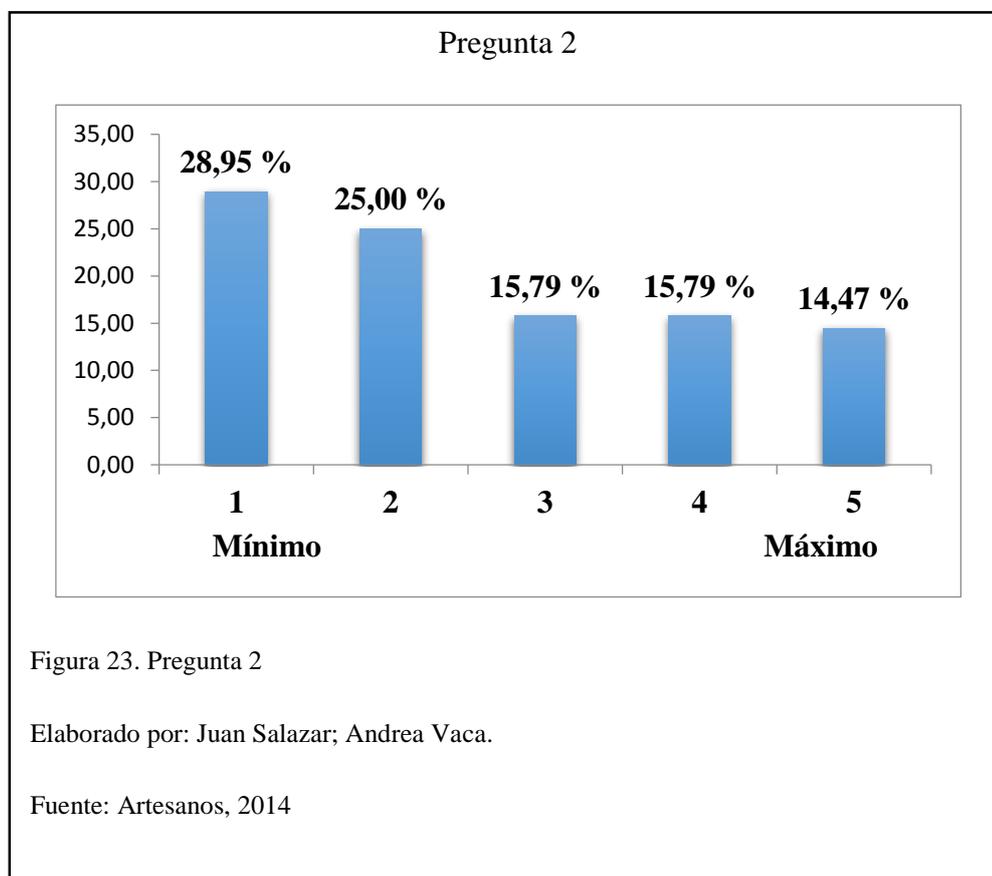
A continuación se encuentran los resultados de las encuestas realizadas a los artesanos en plata que conforman la muestra, los datos que se pueden observar son de mucha importancia, pues conjuntamente con las entrevistas constituyen información primaria para el desarrollo de la presente investigación.

Pregunta 1. ¿Usted artesano en plata, se encuentra exportando o ha exportado alguna vez sus productos?



Son pocos los artesanos en plata chordelences que han tenido la oportunidad de exportar sus productos solo el 2,63% lo han hecho hacia Estados Unidos e Italia a través de herramientas como exporta fácil y fedex; esto se da porque no todos tienen conocimientos de comercio exterior y visión emprendedora es por esto que los artesanos en plata que no han exportado representan un 97,37% del total de la muestra.

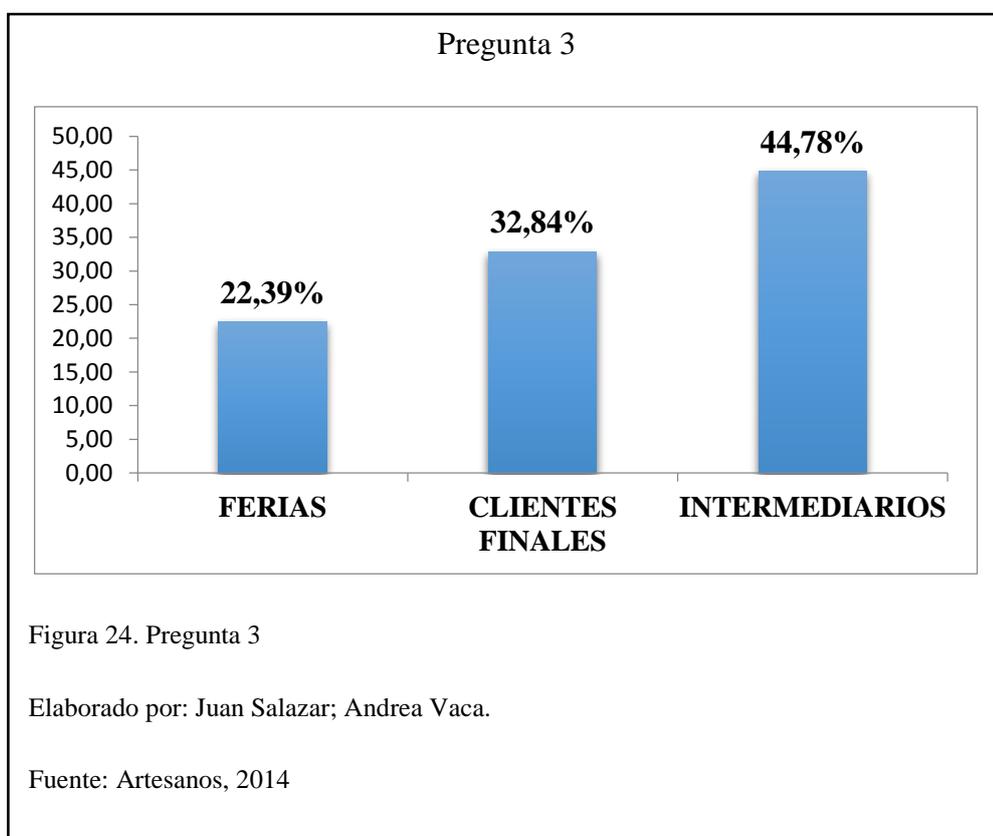
Pregunta 2. ¿En una escala del 1 al 5, siendo 1 el mínimo y 5 el máximo, en qué nivel considera usted su manejo de Internet, redes sociales y programas informáticos?



En la actualidad el Internet se ha convertido en una herramienta básica para los negocios, sin embargo no todos los artesanos hacen uso de la misma ya que poseen pocos conocimientos en el manejo de páginas web y redes sociales, únicamente el 14,47% de los artesanos maneja adecuadamente las TIC, los mismos que han expresado que hacen uso de estas tecnologías para actividades de distracción y ocio como es el caso de Facebook y también debes en cuando para trabajo utilizan correo electrónico.

Por otro lado, más de la mitad de la muestra, es decir, el 53,95% no sabe cómo usar de manera correcta este tipo de tecnología por diversas razones entre las que se pueden mencionar: la falta de acceso a computadores, capacitación e incluso la edad.

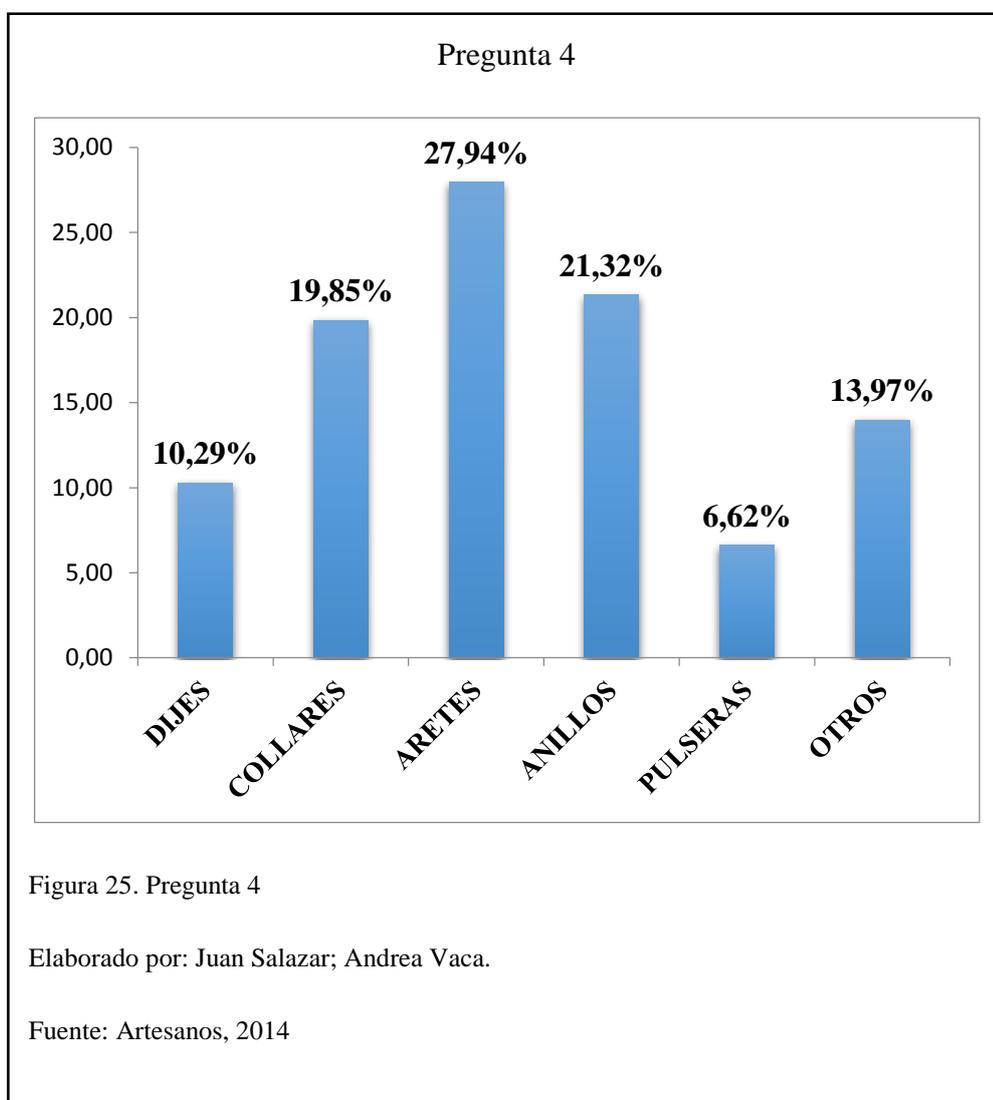
Pregunta 3. De las siguientes opciones indique ¿cuál de ellas le generan más ingresos?



Debido al limitado acceso al mercado y la sobreoferta local, el 44,78% de pequeños productores se ven obligados hacer uso de intermediarios para un subsistir diario, ya que poseen un bajo nivel económico y necesitan recuperar el dinero invertido de forma inmediata, situación que genera que sus artesanías las vendan a precios reducidos; estos intermediarios en su gran parte son joyerías del sector pero también provienen de otras ciudades como Cuenca y Guayaquil.

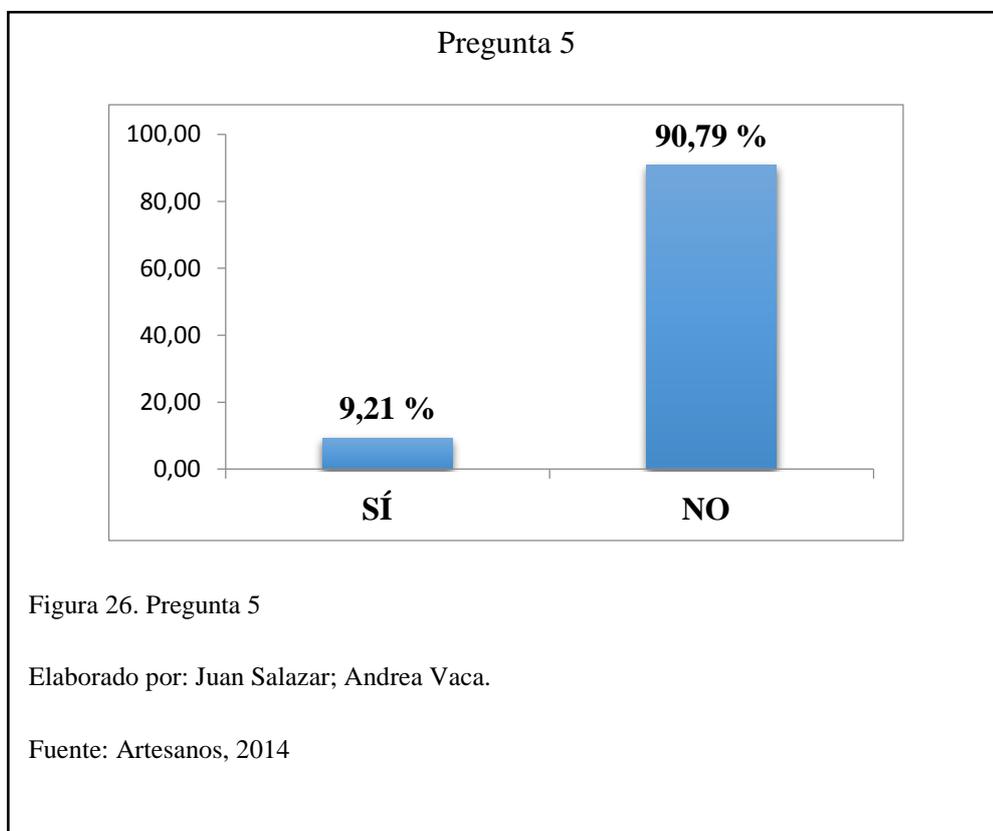
En cuanto a clientes finales el 32,84% de artesanos logra realizar una venta directa ya que tiene la facilidad de hacerlo en un almacén propio. Por otro lado el 22,39% busca otras formas de ofertar sus productos como lo son las ferias, sin embargo estas no son continuas por lo que deben esperar un cierto tiempo para acudir a ellas.

Pregunta 4. ¿Indique dos artesanías en plata que le generen mayor ingreso en su negocio?



Chordeleg al considerarse como un cantón de artesanos por excelencia, a lo largo de los años se ha especializado en la elaboración artesanal de joyas en plata, es por eso que sus principales productos de mayor ingreso son los aretes con 27,94% y cuyos modelos son las candongas; asimismo otras de las joyas que más ingresos les genera son los anillos con 21,32%, los mismos que tienen como diseños principales a las flores; cabe señalar que existen otras formas de arte que también elaboran y no necesariamente son joyas, con un 13,97% se encuentran productos como diademas, cruces, adornos de sala y comedor.

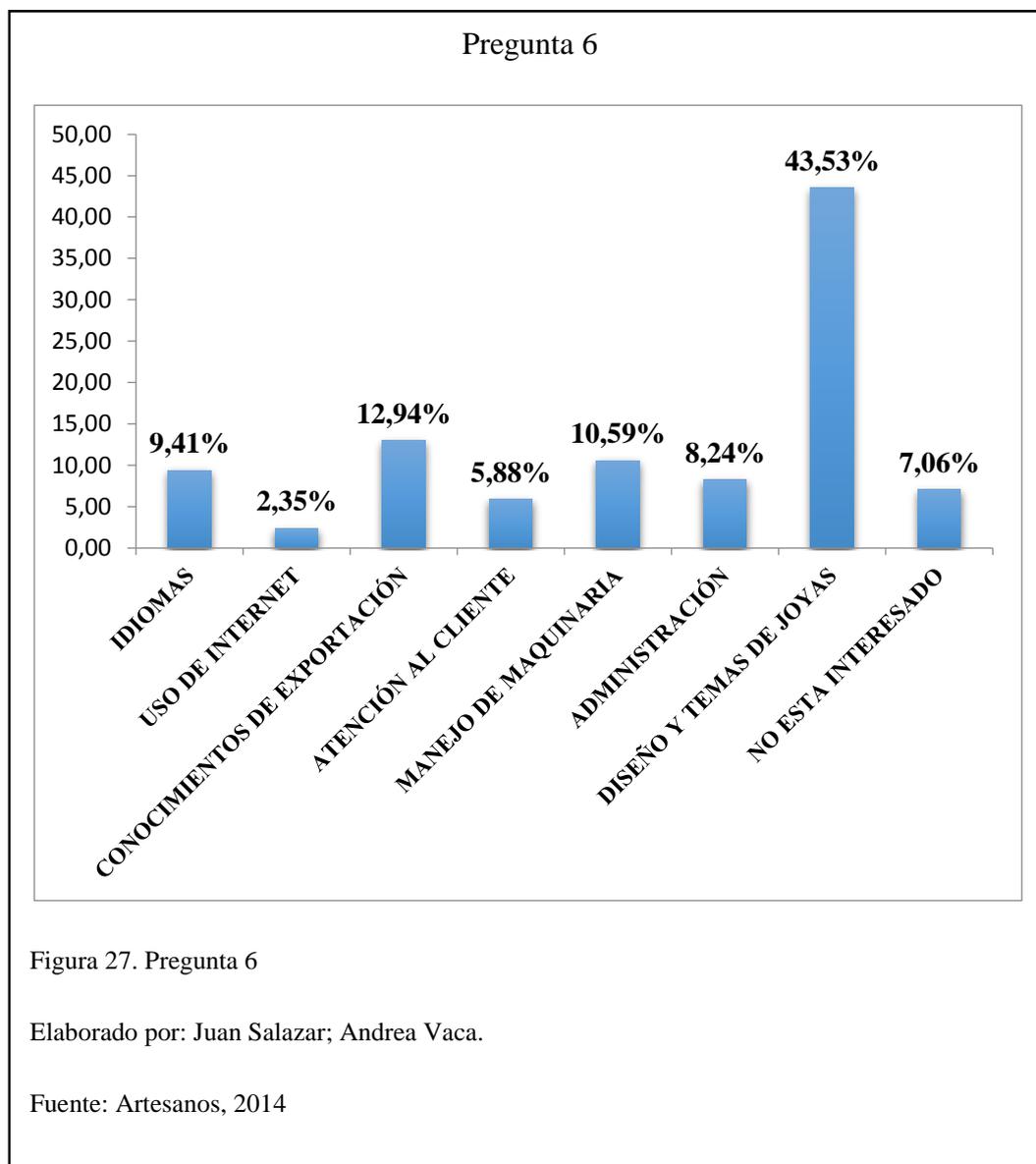
Pregunta 5. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación que provenga del sector público o del sector privado sin fines de lucro?



A pesar de que instituciones públicas como es el caso del Ministerio de Industrias y Productividad brindan capacitaciones a los artesanos en plata, muchos de ellos dejan de asistir por temor a perder el tiempo y dejar de lado su actividad laboral, situación que disminuiría aún más sus ingresos, por tal motivo el 90,79% no ha recibido esta clase de ayuda, a esto se lo podría sumar la falta de socialización de dichas capacitaciones también.

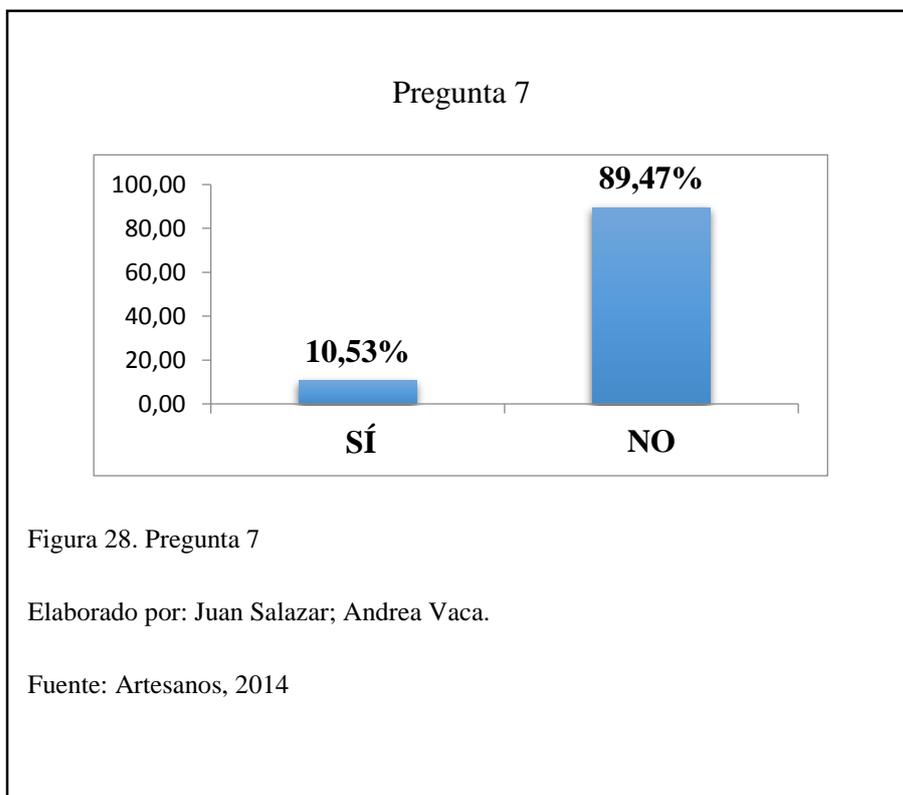
En ciertos casos, algunos de los artesanos encuestados han manifestado que aún falta profundización en las capacitaciones que ellos reciben ya que el conocimiento que adquieren no cumple todavía sus expectativas.

Pregunta 6. ¿Qué tipo de capacitaciones le gustaría recibir por parte del sector público o del sector privado sin fines de lucro?



Por varios años los chordelences se han caracterizado por sus obras en plata, lamentablemente sus modelos no han variado en cuanto a nuevas temáticas, por tal razón el 43,53% estaría dispuesto a recibir capacitaciones de nuevas tendencias y diseños en joyas que mantengan sus tradiciones así como también rescatar la cultura del país; otro tema de interés con un 12,94% es conocer conceptos básicos y requisitos de exportación a fin de en un futuro ampliar nuevos mercados.

Pregunta 7. ¿Actualmente forma parte de alguna asociación, gremio u organización artesanal?



El 89,47% ha manifestado que no pertenece a ningún gremio o asociación, de igual forma ha señalado que los intentos de agrupación artesanal han sido fallidos ya que de por medio han prevalecido intereses individuales; no han descartado la asociatividad siempre y cuando se pretenda formar una organización fuerte que vele por el interés común y desarrollo colectivo.

Por otro lado un 10,53% ha expresado que a pesar de ser agremiado considera indispensable la rectoría de una institución pública que sepa guiarles en cuanto a organización y a los beneficios que pueden adquirir al formar una "Asociación".

Pregunta 8. ¿Conoce usted los beneficios que otorga las leyes de fomento artesanal, defensa al artesano y la economía popular y solidaria?

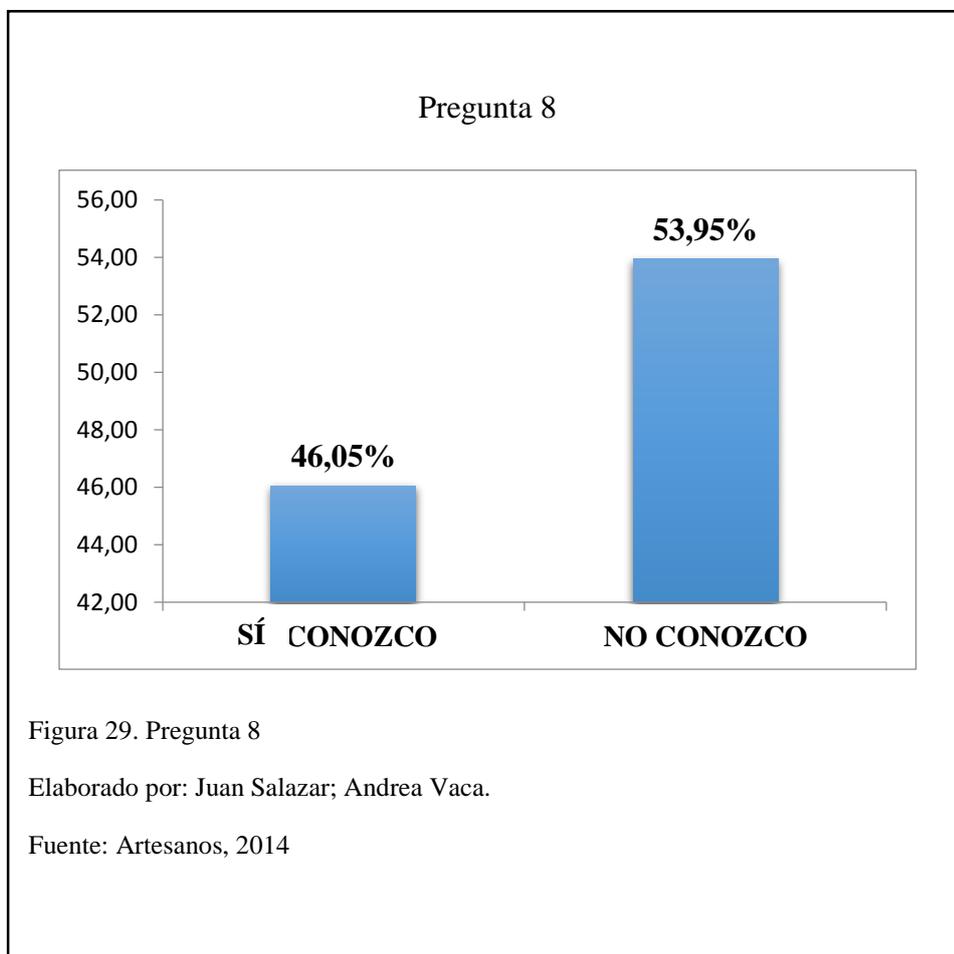


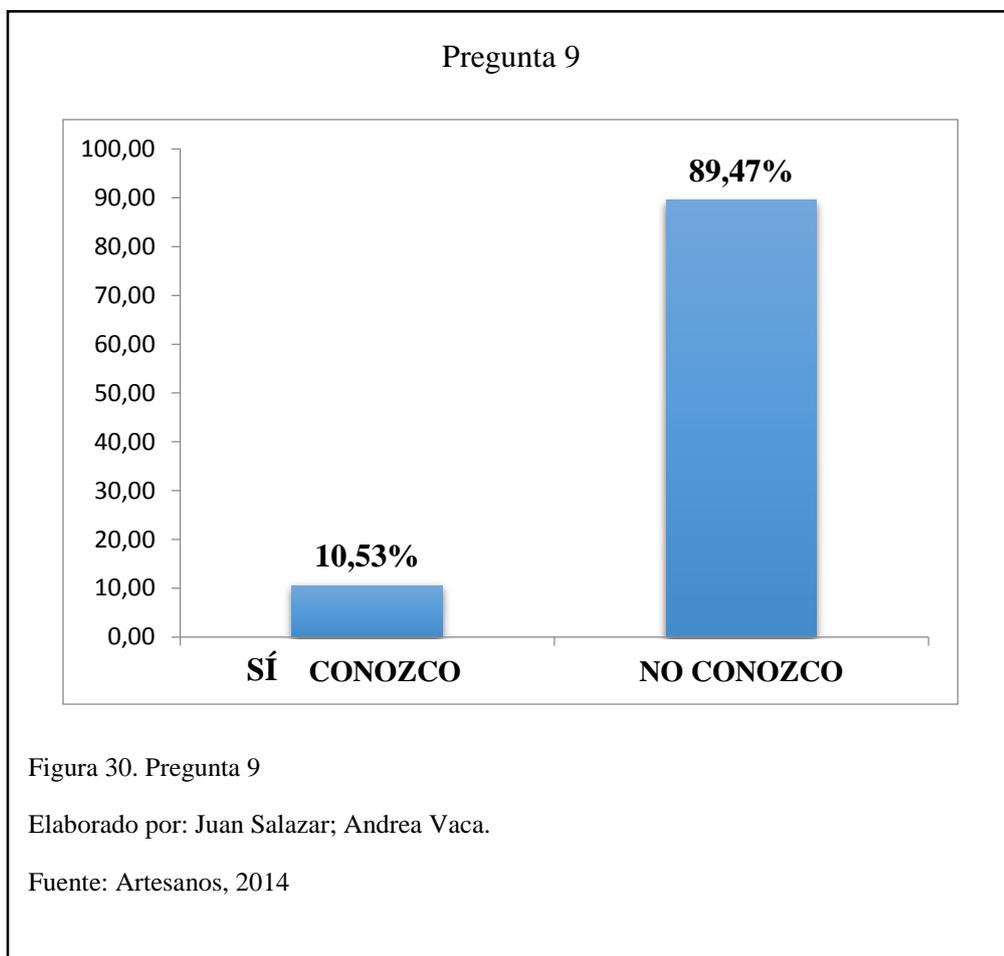
Figura 29. Pregunta 8

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Artesanos, 2014

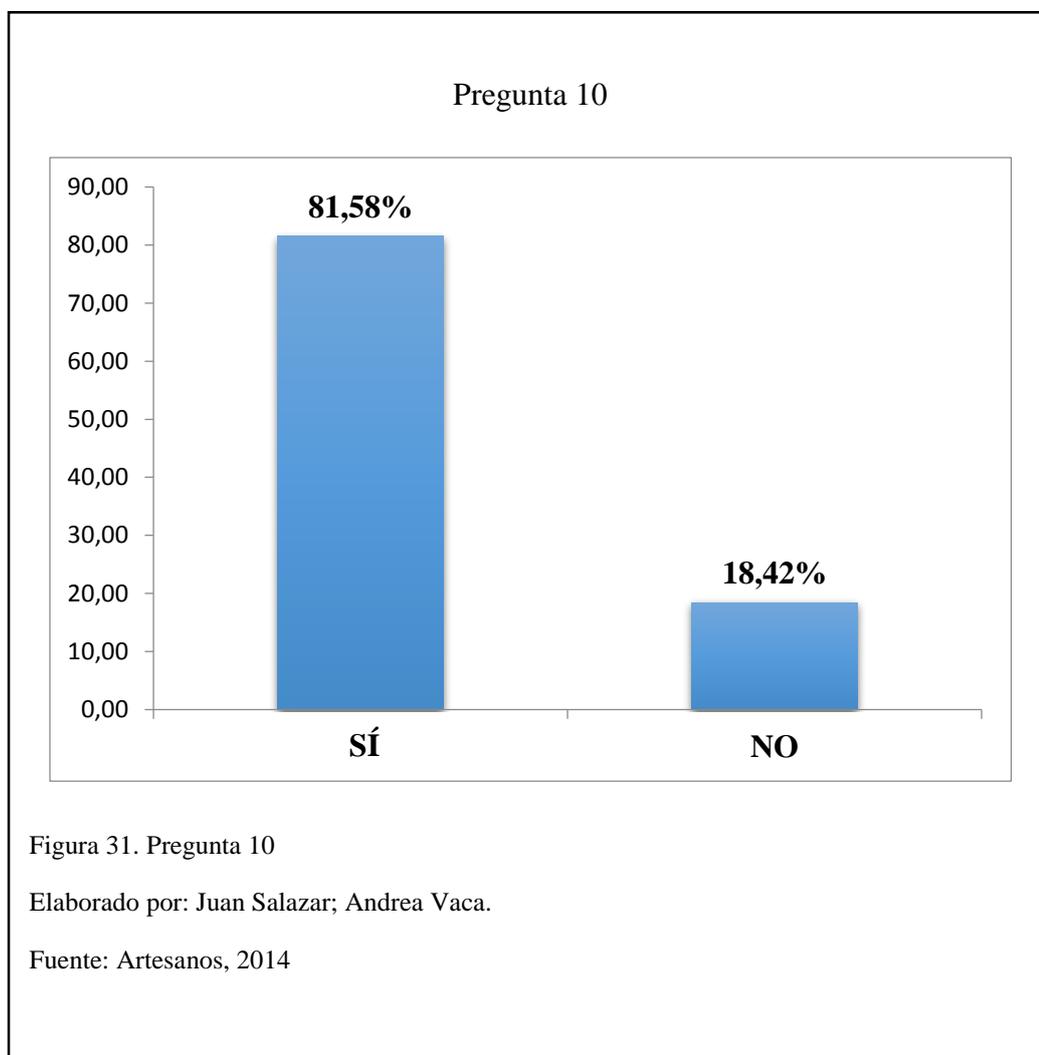
Este es uno de los problemas significativos que posee el sector artesanal en plata debido a que siendo ellos los protagonistas, el 53,95% no poseen un suficiente conocimiento de la legislación que los ampara e incentiva como miembros de la economía popular y solidaria; de igual manera el 46,05% “que sí conoce”, sólo supo manifestar ciertas pautas generales de la ley como el facturar 0% de IVA, más no supieron expresar otros beneficios.

Pregunta 9. ¿Conoce usted alternativas de comercialización de sus artesanías, como por ejemplo el comercio justo?



El sector artesanal en plata del cantón Chordeleg está acostumbrado a utilizar las mismas estrategias de comercialización, como se observó anteriormente únicamente utilizan ferias, intermediarios y clientes finales o directos, esto se plasma en que el 89,47% no conoce de nuevas tendencias de comercio internacional; únicamente el 10,53% ha escuchado levemente lo que es el comercio justo así como también el apoyo en promoción que brindan organizaciones internacionales como la UNESCO.

Pregunta 10. ¿Estaría dispuesto a colaborar en la implementación de estrategias para promocionar sus productos en plata?



Evidentemente por su problemática así como también por mejorar como productores existe un 81,58% del sector artesanal en plata dispuestos colaborar y participar en la implementación de estrategias que coadyuven a la comercialización y exportación de sus productos en el mercado internacional. Con un porcentaje inferior, el 18,42% de los pequeños productores no se encuentran interesados debido a factores como la edad y sentimientos de desconfianza.

4.4 FODA

Tabla 20. Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>f1. Los artesanos chordelences tienen experticia en el trabajo con un metal noble como lo es la plata, especialmente en la elaboración artesanal de joyas con la técnica de la filigrana.</p>	<p>d1. En los últimos años no ha existido innovación en la elaboración de sus artesanías.</p>
<p>f2. Poseen mentalidad flexible al cambio.</p>	<p>d2. El sector artesanal en plata del cantón Chordeleg en su mayoría no tiene conocimientos básicos de comercio exterior.</p>
<p>f3. Sus productos artesanales conservan su identidad cultural, y en algunos casos intentan conservar también la identidad cultural del resto del país.</p>	<p>d3. Existe desconocimiento de la Ley de Economía Popular y Solidaria y un endeble conocimiento de la legislación artesanal por parte de los pequeños productores.</p>
<p>f4. No existe egoísmo por parte de los artesanos en enseñar las técnicas de elaboración de joyas a quienes estén dispuestos a aprender.</p>	<p>d4. Inadecuado uso de herramientas tecnológicas TIC.</p>
<p>f5. Mediante el reprocesamiento de residuos de plata disminuyen los costos en la elaboración de joyas.</p>	<p>d5. Como pequeños productores no conocen nuevas alternativas de comercialización.</p>
<p>f6. Las artesanías en plata chordelences son muy reconocidas en el país por su belleza.</p>	<p>d6. La calidad exportable de sus artesanías es baja y aún no llega a cumplir los estándares del mercado internacional.</p>
<p>f7. Ingenio para crear herramientas propias que faciliten el trabajo en sus artesanías.</p>	<p>d7. No todos los artesanos son agremiados, de igual forma el gremio existente posee una débil organización.</p>
	<p>d8. Bajo nivel de negociación por parte de los artesanos.</p>

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
o1. Capacitación gratuita ofertada por el Ministerio de Industrias y Productividad.	a1. Producción industrial de joyas y bisutería de países asiáticos que ingresan a bajos precios a los países.
o2. Apoyo y fomento de proyectos productivos por parte del Gobierno Provincial del Azuay.	a2. Surgimiento de nuevos competidores.
o3. Tendencia en el mercado internacional a adquirir productos artesanales.	a3. Restricciones que pudiere poner Estados Unidos en su legislación de comercio exterior.
o4. Realización de ferias locales que creen un nexo y contacto con potenciales clientes.	a4. Competencia con países como México y Colombia que de igual forma producen artesanías en plata.
o5. Participación en ferias en el extranjero por medio del Instituto de Promoción e Inversiones.	a5. Estándares de calidad que exija Estados Unidos en los productos artesanales.
o6. Acceso al mecanismo simplificado de exportación para pequeños productores como lo es exporta fácil.	a6. Incremento del precio de la plata, ocasionando que la producción de joyas con dicho metal deje de ser rentable para los pequeños productores.
o7. Las Tecnologías de la Información y Comunicación permiten transmitir información a cualquier punto del planeta.	a7. Explotación artesanal por parte de los intermediarios al no pagar un precio justo.
o8. Estados Unidos es uno de los países más consumistas en el mundo.	
o9. Amparo que la legislación ecuatoriana otorga a la asociatividad y unidades productivas.	

Nota: Identificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los artesanos del cantón Chordeleg.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

CAPÍTULO 5

DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA PROMOCIONAR LAS EXPORTACIONES DE ARTESANÍAS EN PLATA DEL CANTÓN CHORDELEG HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

Chordeleg a pesar de tener muy posicionadas sus artesanías en el Ecuador no ha podido abrirse a nuevos mercados, tal es el caso que el país no refleja un índice alto de exportaciones de artesanías en plata, ante esta situación se ha tomado en cuenta los distintos puntos de vista de actores que están involucrados en el sector artesanal de dicho cantón, actores que van desde funcionarios de entidades públicas hasta los mismos pequeños productores en plata.

Como denominador común se ha podido identificar que sus repetitivos diseños no ofrecen una variedad de productos exportables que satisfagan los deseos de los consumidores en mercados internacionales, de igual forma su falta de conocimiento en temas de comercio exterior y procesos de exportación ha limitado su visión para abrirse a nuevos mercados aún y a sabiendas de que los turistas extranjeros aprecian sus artesanías, estos y otros puntos han sido analizados tanto en las entrevistas como en las encuestas. Para fines de la presente investigación se ha tomado como destino de exportación Estados Unidos por ser considerado como uno de los países más consumistas del mundo y con gran población latina, especialmente en las ciudades de Nueva York y Miami, lo que representaría una gran oportunidad de crecimiento laboral y económico para los artesanos en plata chordelences.

5.1 Análisis de la matriz FODA

El objetivo principal del presente proyecto de investigación es que se generen estrategias para promocionar las artesanías en plata del cantón Chordeleg, para tal habrá que analizar si es que actualmente los artesanos poseen un nivel competitivo capaz de aprovechar las oportunidades que ofrece el ambiente externo, siempre y cuando este último no sea hostil, por tal razón y continuando con el trabajo, a

continuación se realizará un análisis de la Matriz de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas con la ayuda de cinco herramientas que son:

➤ Matriz FCE

La matriz de factores clave de éxito es muy utilizada por empresas y organizaciones para identificar y definir cuáles son los factores que las llevarán a tener un funcionamiento y desarrollo exitoso en largo plazo, ya sean estos factores internos o externos.

En el caso del sector artesanal del cantón Chordeleg se han definido 5 factores que se los observará en páginas siguientes, tomando en cuenta que es un grupo de personas que actualmente no poseen una estructura organizacional sólida, es decir, muchos de ellos trabajan independientemente y de manera informal.

➤ Matriz PAI

Mediante la matriz de priorización de fortalezas y debilidades se podrá identificar cuáles son sus principales fortalezas así como también qué debilidades aún faltan por mejorar, por otro lado y con mucha trascendencia los resultados de esta matriz ayudarán posteriormente a analizar si el objeto de estudio posee un nivel de competitividad aceptable.

➤ Matriz PAE

Es similar a la anterior matriz con la diferencia de que la matriz de priorización de oportunidades y amenazas se encarga de identificar las oportunidades y amenazas más importantes, de igual forma el objetivo es analizar con los resultados el ambiente externo del objeto de estudio.

➤ Matriz EAI

Mediante esta matriz de evaluación de nivel de competitividad se podrá definir qué tan alto es el nivel competitivo de la empresa, organización o grupo de

personas. En páginas siguientes se observará cómo se desarrolla la matriz, sin embargo es importante señalar los niveles de competitividad:

Tabla 21. Niveles de competitividad

Calificación entre 1 y 1,99	Objeto de estudio con excesivas debilidades y muy pocas fortalezas, su competitividad es nula o muy baja
Calificación entre 2 y 2,99	Objeto de estudio con fortalezas que puede utilizar en su estrategia, y debilidades que se pueden corregir, su competitividad se encuentra en un nivel medio.
Calificación entre 3 y 4	Objeto de estudio con fortalezas importantes y pocas debilidades, su competitividad es alta.

Nota: Explicación de cada calificación en los niveles de competitividad.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

➤ **Matriz EAE**

Se diferencia de la matriz anterior en que la presente matriz de evaluación del grado de atractividad del ambiente externo se define qué tan hostil o atractivo es el ambiente externo para la empresa, organización o grupo de personas. En páginas siguientes se observará cómo se desarrolla la matriz, sin embargo es importante señalar los niveles de preparación ante el ambiente externo:

Tabla 22. Niveles de preparación

Calificación entre 1 y 1,99	Existe un ambiente externo hostil con graves amenazas para lo cual el objeto de estudio no está preparado.
Calificación entre 2 y 2,99	El ambiente externo es medio, existen oportunidades y amenazas balanceadas, por lo tanto el objeto de estudio está medianamente preparado y tiene posibilidades para responder.
Calificación entre 3 y 4	El ambiente externo ofrece muchas oportunidades y es muy atractivo, por lo tanto el objeto de estudio puede responder efectivamente.

Nota: Nota: Explicación de cada calificación en los niveles de preparación.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Estas dos últimas matrices indicarán si es que el objeto de estudio está preparado para aprovechar o no las oportunidades que se presentan así como también defenderse de las amenazas, es decir, son el resultado de realizar las matrices PAI y PAE.

Una vez terminadas y analizadas las 5 matrices anteriores se procede a identificar en la matriz FODA qué es lo que se debe mejorar o implementar para así desarrollar las estrategias que sean necesarias.

5.2 Matriz FCE

Tabla 23. Factores claves de éxito y su escala

MATRIZ FCE		ESCALA	
FCE en la sector artesanal:	Importancia	1 al 3	Baja
Participación en el mercado.	9	4 al 7	Media
Medios de promoción y distribución	9	8 al 10	Alta
Recurso humano capacitado	8		
Innovación y calidad de productos	9		
Asociatividad	8		

Nota: Ponderación de los factores claves de éxito del sector artesanal.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Con la investigación de campo se ha podido identificar que existen 5 factores que contribuirán al desarrollo exitoso de los artesanos chordelences en plata, los cuales se pueden visualizar en la presente Matriz FCE, de igual forma se ha hecho una escala a criterios de los investigadores para observar el grado de importancia de cada factor.

5.3 MATRIZ PAI

Tabla 24. Priorización de fortalezas y debilidades

MATRIZ PAI						
	Factores clave del sector artesanal en plata de Chordeleg					TOTAL
	Participación en el mercado	Medios de promoción y distribución	Recurso humano capacitado	Innovación y calidad de productos	Asociatividad	
IMPORTANCIA	I1	I2	I3	I4	I5	
	9	9	8	9	7	
FORTALEZAS:	C1	C2	C3	C4	C5	C1*I1+C2*I2...
F1. Los artesanos chordelelenses tienen experticia en el trabajo con un metal noble como lo es la plata, especialmente en la elaboración artesanal de joyas con la técnica de la filigrana.	8	6	8	6	8	300
F2. Poseen mentalidad flexible al cambio.	4	5	8	8	9	280
F3. Sus productos artesanales conservan su identidad cultural, y en algunos casos intentan conservar también la identidad cultural del resto del país.	7	8	2	5	1	203
F4. No existe egoísmo por parte de los artesanos en enseñar las técnicas de elaboración de joyas a quienes estén dispuestos a aprender.	0	0	7	6	8	166
F5. Mediante el reprocesamiento de residuos de plata disminuyen los costos en la elaboración de joyas.	0	0	8	6	0	118
F6. Las artesanías en plata chordelelenses son muy reconocidas en el país por su belleza.	10	8	10	8	6	356
F7. Ingenio para crear herramientas propias que faciliten el trabajo en sus artesanías.	0	0	10	4	0	116

MATRIZ PAI						
	Factores clave del sector artesanal en plata de Chordeleg					TOTAL
	Participación en el mercado	Medios de promoción y distribución	Recurso humano capacitado	Innovación y calidad de productos	Asociatividad	
IMPORTANCIA	I1	I2	I3	I4	I5	
	9	9	8	9	7	
DEBILIDADES:	C1	C2	C3	C4	C5	$C1*I1+C2*I2...$
D1. En los últimos años no ha existido innovación en la elaboración de sus artesanías.	10	8	10	10	0	332
D2. El sector artesanal en plata del cantón Chordeleg en su mayoría no tiene conocimientos básicos de comercio exterior.	10	5	10	2	0	233
D3. Existe desconocimiento de la Ley de Economía Popular y Solidaria y un endeble conocimiento de la legislación artesanal por parte de los pequeños productores.	1	0	8	0	10	143
D4. Inadecuado uso de herramientas tecnológicas TIC.	6	10	10	0	0	224
D5. Como pequeños productores no conocen nuevas alternativas de comercialización.	7	8	5	0	0	175
D6. La calidad exportable de sus artesanías es baja y aún no llega a cumplir los estándares del mercado internacional.	10	2	8	10	0	262
D7. No todos los artesanos son agremiados, de igual forma el gremio existente posee una débil organización.	5	0	5	0	10	155
D8. Bajo nivel de negociación por parte de los artesanos.	8	0	2	0	0	88

Nota: Ponderación de las fortalezas y debilidades del sector artesanal en plata del cantón Chordeleg.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Para evaluar cuáles son las fortalezas y debilidades que más influyen en los factores de éxito, se realiza una calificación a criterio del investigador la misma que está en una escala de 0 al 10 por cada fortaleza y debilidad, para luego ser multiplicada por el valor de importancia que ya se asignó en la Matriz FCE, finalmente se obtendrá un valor total por cada fortaleza y debilidad que servirá en la matriz EAI.

5.4 Matriz PAE

Tabla 25. Priorización de oportunidades y amenazas

MATRIZ PAE						
IMPORTANCIA	Factores clave del sector artesanal en plata de Chordeleg					TOTAL
	Participación en el mercado	Medios de promoción y distribución	Recurso humano capacitado	Innovación y calidad de productos	Asociatividad	
	I1	I2	I3	I4	I5	
	9	9	8	9	7	
OPORTUNIDADES:	C1	C2	C3	C4	C5	C1*I1+C2*I2...
O1. Capacitación gratuita ofertada por el Ministerio de Industrias y Productividad.	1	5	10	10	5	259
O2. Apoyo y fomento de proyectos productivos por parte del Gobierno Provincial del Azuay.	1	7	8	7	8	255
O3. Tendencia en el mercado internacional a adquirir productos artesanales.	10	8	1	6	0	224
O4. Realización de ferias locales que creen un nexo y contacto con potenciales clientes.	5	8	0	6	0	171
O5. Participación en ferias en el extranjero por medio del Instituto de Promoción e Inversiones.	10	10	5	6	0	274
O6. Acceso al mecanismo simplificado de exportación para pequeños productores como lo es exporta fácil.	8	1	10	3	0	188
O7. Las Tecnologías de la Información y Comunicación permiten transmitir información a cualquier punto del planeta.	8	10	8	3	0	253
O8. Estados Unidos es uno de los países más consumistas en el mundo.	10	5	0	3	0	162
O9. Amparo que la legislación ecuatoriana otorga a la asociatividad y unidades productivas.	0	3	6	0	10	145

MATRIZ PAE						
	Factores clave del sector artesanal en plata de Chordeleg					TOTAL
	Participación en el mercado	Medios de promoción y distribución	Recurso humano capacitado	Innovación y calidad de productos	Asociatividad	
IMPORTANCIA	I1	I2	I3	I4	I5	
	9	9	8	9	7	
AMENAZAS:	C1	C2	C3	C4	C5	$C1*I1+C2*I2...$
A1. Producción industrial de joyas y bisutería de países asiáticos que ingresan a bajos precios a los países.	10	1	0	5	0	144
A2. Surgimiento de nuevos competidores.	10	0	0	3	0	117
A3. Restricciones que pudiere poner Estados Unidos en su legislación de comercio exterior.	10	5	0	0	0	135
A4. Competencia con países como México y Colombia que de igual forma producen artesanías en plata.	10	5	0	5	0	180
A5. Estándares de calidad que exija Estados Unidos en los productos artesanales.	10	1	0	10	0	189
A6. Incremento del precio de la plata, ocasionando que la producción de joyas con dicho metal deje de ser rentable para los pequeños productores.	7	0	0	5	0	108
A7. Explotación artesanal por parte de los intermediarios al no pagar un precio justo.	8	6	0	5	0	171

Nota: Ponderación de las oportunidades y amenazas del sector artesanal en plata del cantón Chordeleg

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

De igual forma que en la matriz anterior en la matriz PAE se evalúan cuáles son las oportunidades y amenazas que más influyen en los factores de éxito, se realiza una calificación a criterio del investigador la misma que está en una escala de 0 al 10 por cada oportunidad y amenaza, para luego ser multiplicada por el valor de importancia que ya se asignó en la Matriz FCE, finalmente se obtendrá un valor total por cada oportunidad y amenaza que servirá en la matriz EAE.

5.5 Matriz EAI

Tabla 26. Evaluación de nivel de competitividad

MATRIZ EAI				
Listado de fortalezas y debilidades	Calificación total	Calificación ponderada	Evaluación de la importancia	Efectividad ponderada
	C	$C / \Sigma CT$	E	$E * C / \Sigma CT$
FORTALEZAS:				
F1. Los artesanos chordelences tienen experticia en el trabajo con un metal noble como lo es la plata, especialmente en la elaboración artesanal de joyas con la técnica de la filigrana.	300	0,0949	4	0,3797
F2. Poseen mentalidad flexible al cambio.	280	0,0886	2	0,1772
F3. Sus productos artesanales conservan su identidad cultural, y en algunos casos intentan conservar también la identidad cultural del resto del país.	203	0,0642	2	0,1285
F4. No existe egoísmo por parte de los artesanos en enseñar las técnicas de elaboración de joyas a quienes estén dispuestos a aprender.	166	0,0525	4	0,2101
F5. Mediante el reprocesamiento de residuos de plata disminuyen los costos en la elaboración de joyas.	82	0,0259	2	0,0519
F6. Las artesanías en plata chordelences son muy reconocidas en el país por su belleza.	356	0,1127	3	0,3380
F7. Ingenio para crear herramientas propias que faciliten el trabajo en sus artesanías.	161	0,0509	1	0,0509

MATRIZ EAI				
Listado de fortalezas y debilidades	Calificación total	Calificación ponderada	Evaluación de la importancia	Efectividad ponderada
	C	C / Σ CT	E	E*C / Σ CT
DEBILIDADES:				
D1. En los últimos años no ha existido innovación en la elaboración de sus artesanías.	332	0,1051	2	0,2101
D2. El sector artesanal en plata del cantón Chordeleg en su mayoría no tiene conocimientos básicos de comercio exterior.	233	0,0737	1	0,0737
D3. Existe desconocimiento de la Ley de Economía Popular y Solidaria y un endeble conocimiento de la legislación artesanal por parte de los pequeños productores.	143	0,0453	1	0,0453
D4. Inadecuado uso de herramientas tecnológicas TIC.	224	0,0709	2	0,1418
D5. Como pequeños productores no conocen nuevas alternativas de comercialización.	175	0,0554	1	0,0554
D6. La calidad exportable de sus artesanías es baja y aún no llega a cumplir los estándares del mercado internacional.	262	0,0829	2	0,1658
D7. No todos los artesanos son agremiados, de igual forma el gremio existente posee una débil organización.	155	0,0491	2	0,0981
D8. Bajo nivel de negociación por parte de los artesanos.	88	0,0278	1	0,0278
Sumatoria total fortalezas y debilidades				
TOTAL:	3160	1		2,1266

Nota: Evaluación del nivel de competitividad

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

La matriz EAI utiliza los datos totales de la matriz PAI añadiendo un componente que es la evaluación de importancia, la misma que se la califica en una escala del 1 al 4, siendo 1 mínimo y 4 máximo, y significa cómo la estrategia actual del objeto de estudio responde a cada fortaleza y debilidad, en la presente investigación se tiene como resultado que el nivel competitivo es 2,1266, es decir, nivel medio.

5.6 Matriz EAE

Tabla 27. Evaluación de grado de atractividad del ambiente externo

MATRIZ EAE				
Listado de oportunidades y amenazas	Calificación total	Calificación ponderada	Evaluación de la importancia	Efectividad ponderada
	C	C / ΣCT	E	E*C / ΣCT
OPORTUNIDADES:				
O1. Capacitación gratuita ofertada por el Ministerio de Industrias y Productividad.	259	0,0871	3	0,2612
O2. Apoyo y fomento de proyectos productivos por parte del Gobierno Provincial del Azuay.	255	0,0857	3	0,2571
O3. Tendencia en el mercado internacional a adquirir productos artesanales.	224	0,0753	2	0,1506
O4. Realización de ferias que creen un nexo y contacto con potenciales clientes.	171	0,0575	4	0,2299
O5. Participación en ferias internacionales por medio del Instituto de Promoción e Inversiones.	274	0,0921	2	0,1842
O6. Acceso al mecanismo simplificado de exportación para pequeños productores como lo es exporta fácil.	188	0,0632	2	0,1264
O7. Las Tecnologías de la Información y Comunicación permiten transmitir información a cualquier punto del planeta.	253	0,0850	2	0,1701
O8. Estados Unidos es uno de los países más consumistas en el mundo.	162	0,0545	2	0,1089
O9. Amparo que la legislación ecuatoriana otorga a la asociatividad y unidades productivas.	145	0,0487	1	0,0487

MATRIZ EAE				
Listado de oportunidades y amenazas	Calificación total	Calificación ponderada	Evaluación de la importancia	Efectividad ponderada
	C	C / Σ CT	E	E*C / Σ CT
AMENAZAS:				
A1. Producción industrial de joyas y bisutería de países asiáticos que ingresan a bajos precios a los países.	144	0,04840	2	0,0968
A2. Surgimiento de nuevos competidores.	117	0,03933	1	0,0393
A3. Restricciones que pudiere poner Estados Unidos en su legislación de comercio exterior.	135	0,04538	1	0,0454
A4. Competencia con países como México y Colombia que de igual forma producen artesanías en plata.	180	0,06050	1	0,0605
A5. Estándares de calidad que exija Estados Unidos en los productos artesanales.	189	0,06353	2	0,1271
A6. Incremento del precio de la plata, ocasionando que la producción de joyas con dicho metal deje de ser rentable para los pequeños productores.	108	0,03630	3	0,1089
A7. Explotación artesanal por parte de los intermediarios al no pagar un precio justo.	171	0,05748	1	0,0575
Sumatoria total oportunidades y amenazas				
TOTAL:	2975	1		2,0726

Nota: Evaluación del grado de atractividad del ambiente externo.

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

La matriz EAE utiliza los datos totales de la matriz PAE añadiendo un componente que es la evaluación de importancia, la misma que se la califica en una escala del 1 al 4 siendo 1 mínimo y 4 máximo, y significa cómo la estrategia actual del objeto de estudio responde a cada oportunidad y amenaza, en la presente investigación se tiene como resultado 2,0726, es decir, los artesanos pueden responder medianamente al ambiente externo.

5.7 Estrategias desarrolladas actualmente por el sector artesanal en plata del cantón Chordeleg

5.7.1 Ferias

➤ Feria organizada por el municipio de Chordeleg. La Ilustre Municipalidad Chordelence año tras año en el mes de abril por motivo de su cantonización festeja la feria artesanal, gastronómica y agropecuaria “La huaca de oro”, en donde se exhiben los mejores productos alimenticios así como también las más bellas joyas artesanales de los diversos productores que forman parte del cantón. Un evento como este aparte de ser una tradición entre la población ayuda a promocionar el turismo así como también es una de las fechas en donde se generan mayores ingresos económicos para los productores de distintas actividades.

Artesanías tradicionales en la feria “La huaca de oro”



Figura 32. Feria artesanal, gastronómica y agropecuaria “La huaca de oro”

Fuente: Chordeleg

5.7.2 Otras

Los eventos de belleza realizados en el país también han sido una forma de promocionar e incentivar las artesanías chordelences (joyas), incluso en el año 2008 Ecuador fue sede del evento internacional de belleza más importante del mundo como

lo es Miss Universo, en donde se obsequió un par de Candongas de plata a cada una de las candidatas del certamen, repotenciando de esta manera a la producción artesanal del cantón Chordeleg.

5.8 Propuesta de estrategias a implementar en el sector artesanal en plata del cantón Chordeleg que incrementen las exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos.

A continuación se proponen las estrategias adecuadas y alcanzables para los pequeños productores en plata, a fin de que se logre promocionar sus artesanías en Estados Unidos.

5.8.1 Estrategias de ingreso al mercado de Estados Unidos

Ya en capítulos anteriores se pudo observar que las artesanías en plata chordeleces si bien es cierto que son muy reconocidas a nivel nacional por su calidad y belleza, eso no es suficiente para alcanzar los estándares que exigen los mercados internacionales, por tal razón se ha considerado oportuno como estrategias proponer se realicen capacitaciones y participaciones en ferias que amplíen la visión de los productores a expandirse en el mercado internacional.

➤ Estrategias FO (maxi-maxi).

FO 1. Estados Unidos es considerado un país exigente en el ingreso de mercancías, asimismo su población gusta de productos extravagantes y exóticos, en tal razón es necesario realizar a los artesanos capacitaciones para que mejoren sus diseños tomando en cuenta las tendencias de moda pero sin dejar a un lado la cultura no sólo de su localidad sino también del resto del país, esto se lo puede realizar a través de la ayuda y asistencia gratuita que ofrece el Ministerio de Industrias y Productividad por medio de la Subsecretaría de Desarrollo de MIPYMES y Artesanías (Se toma como guía a F1, F2, O1).

A continuación se puede mencionar a manera de ejemplo algunos puntos del posible programa de capacitación, entre ellos están:

- Justificación: en la cual se indique la importancia de crear nuevas oportunidades de mejoramiento productivo y laboral, así como el fomento de una visión de emprendimiento no sólo individual sino también colectivo que mejore la calidad de vida de los artesanos; De igual forma la necesidad de hacer prevalecer la herencia patrimonial que han dejado los antepasados no sólo en los objetos sino en las técnicas de elaboración;
- Misión: deberá referirse a las obligaciones que tiene el Estado de garantizar la capacitación al sector artesanal.
- Visión: en donde los productores por medio de sus artesanías se proyecten como representantes de la identidad ecuatoriana.
- Modo de capacitación: teórico y práctico.
- Objetivos generales: los mismos que serán en base al desarrollo colectivo de los artesanos.
- Objetivos individuales: cada módulo de capacitación contendrá sus propios de objetivos a alcanzar.
- Módulo 1: dar a conocer el concepto de artesanía así como también su importancia histórica y cultural; cuáles son los atributos del artesano, etc.
- Módulo 2: marco jurídico en la actividad artesanal y normas relacionadas.
- Módulo 3: producción de artesanías, técnicas, diseño e innovación, calidad en el producto.
- Módulo 4: conceptos básicos de administración y contabilidad
- Módulo 5: marketing y atención al cliente.
- Módulo 6: organización y/o asociación artesanal.

El programa para los artesanos será financiado gratuitamente por medio de MIPRO en función a la asignación presupuestaria que posea la entidad pública, tal y como se lo realiza en distintas provincias y cantones.

FO 2. Participar en ferias internacionales organizadas por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, entidad adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, con 29 oficinas comerciales internacionales encargadas de promover la oferta de productos ecuatorianos ya sean de carácter tradicional o no tradicional es una buena oportunidad que permitiría a los artesanos participar en rondas de negocios, captar potenciales compradores y así integrarse de a poco en las actividades de comercio exterior (Se toma como guía F1, F3, F6, O5).

Es preciso señalar que para poder acceder a una de estas ferias el o los artesanos interesados deben dar a conocer a Pro Ecuador su intención de participar llenando un formulario electrónico que se cuelga en la página web de la entidad semanas antes del evento o de manera física llenar una ficha de inscripción debidamente firmada junto a un certificado de no tener obligaciones con el I.E.S.S. y enviar a los correos electrónicos señalados por la entidad, todo dependerá del evento a participar. Una vez que se realiza la inscripción se procede a realizar una evaluación al artesano en donde se verifica: calidad del producto, innovación, diseño y oferta exportable, el o los artesanos que cumplan dichos requisitos serán llamados a las ferias internacionales y rondas de negocios.

Una de las ferias más importantes a las que un artesano puede asistir es la New York International Gift Show o NY NOW como se la conoce actualmente, es un evento que se lo realiza cada año en el mes de agosto, cuyo objetivo es el encuentro entre diseñadores, productores y artesanos logrando nuevas relaciones comerciales.

FO 3. Participar en la feria internacional “Festival de Artesanías de América” organizada cada año por el Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares en la ciudad de Cuenca, para acceder al festival es necesario realizar una inscripción previa sin ningún costo, a continuación se puede observar el formato del formulario a llenar:

Formulario de inscripción

FESTIVAL DE ARTESANÍAS DE AMÉRICA
EDICIÓN 2014

CIDAP
Teléfonos : (593) 7 2829451
(593) 7 2840919
(593) 7 2859518
Fax : (593) 7 2831450
Web: www.cidap.gob.ec
Dirección: Hermano Miguel 3-23 y Paseo 3 de Noviembre
Cuenca-Ecuador

RUTA PÁGINA:
Inicio / Festival 2014 / INSCRIPCIÓN

Festival Festival 2014 Festivales Previos Guía para visitantes Galerías Noticias Contactos

Nombres y Apellidos:
Nombres y Apellidos

Fecha:
dd/mm/aa

Dirección:
Ingrese su dirección

Parroquia:
Parroquia

Comunidad:
Comunidad

Provincia:
Provincia

Cantón:
Cantón

Correo Electrónico:
Correo electrónico personal

Página Web o Catálogo on line (opcional):
Página Web o Catálogo

Teléfono Convencional o Celular:
Ingrese su número celular o convencional

Rama Artesanal:
Descripción

Enviar Formulario

Figura 33. Formulario

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares, 2014

Una vez realizada la inscripción el CIDAP realiza la selección de aquellos artesanos que formaran parte de stand de exhibición para poder capacitarlos en temas que coadyuven a un buen desenvolvimiento de la feria. El evento ha sido realizado durante 11 años consecutivos y recibe artesanos no sólo de todas las provincias del Ecuador, sino que también de otros países como Venezuela, Perú, Argentina entre otros. Este año 2014 va a tener como innovación la organización de ruedas de negocios a fin de estrechar relaciones entre productores y potenciales compradores.

Para ello, se organizará una rueda de negocios a la cual estarán invitados compradores claves que representan a grandes almacenes, ferias, galerías y otros, fundamentalmente de Estados Unidos, y Europa que

serán contactados en base a la red de apoyo internacional con la que cuenta el CIDAP, en coordinación con Pro Ecuador (Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares, 2014).

Adicionalmente a esto el CIDAP en alianza con la UNESCO organiza el “Reconocimiento a la excelencia artesanal” que es una forma de promocionar a los artesanos, mediante una certificación de excelencia valga la redundancia, ante el mercado internacional, información más detallada se la puede observar en el Anexo 5 (Se toma como guía F1, F2, F6, O4).

➤ Estrategia DO (mini-maxi)

DO 1. A fin de generar una visión orientada al mercado internacional se puede solicitar al Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Coordinación Zonal 6 que se brinde una serie de capacitaciones gratuitas como las que ya existen en otros cantones y provincias, estas capacitaciones constan de 4 módulos distintos con una duración de 4 horas por cada módulo y abarcan temas básicos de comercio exterior, procesos de exportación y apertura a nuevos mercados, la gestión es posible realizarla por propio pedido de los artesanos así como también por medio del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Chordeleg (Se toma como guía a D2, D6, O3).

5.8.2 Estrategias de uso de Tecnologías de la Información y Comunicación

Las TIC en las últimas décadas han transformado el mundo por su gran influencia en sectores económicos, culturales, políticos, de comunicación, entre otros, convirtiéndose hoy en día en una herramienta necesaria para la sociedad por su capacidad de transmisión de información a escala mundial.

➤ Estrategia FO (maxi-maxi)

FO 4. El uso de Internet ha sido el resultado de la revolución de las TIC es por eso que se propone como estrategia la creación y uso de una página web informativa del sector artesanal en plata, en la que se promocionarán los productos a través de una galería

virtual, así como también datos generales y de contacto con los artesanos; esto sería una manera indirecta de eliminar los intermediarios en virtud de que no existen barreras de acceso a la información por medio del Internet.

Actualmente se ha pedido una cotización a la empresa “Diferenmarket” en la que se detalla las características de una página web corporativa, la que consta de un fondo de inicio dinámico y catálogo estático capaz de colgar en los web archivos de imagen y video, la cotización completa se la puede observar en la siguiente figura:

Cotización página web corporativa



Diferenmarket
Agencia Digital y Negocio Web

02 5110647 / 099 82232983
www.diferenmarket.com
Encuéntrense como Diferenmarket.erc



PROPUESTA DE DESARROLLO WEB

Estimado
Juan Salazar
Ciudad.-

Por medio de la presente, queremos hacerle llegar nuestro más cordial saludo y ponemos a su disposición como una empresa proveedora de servicios de Marketing Digital y Desarrollo Web.

En base a su requerimiento, queremos hacerles llegar la siguiente propuesta para el desarrollo de su página web:

Página Web Corporativa

- *Diseño Corporativo / Plataforma amigable con motores de búsqueda*
- *Catálogo de miembros, datos de contacto, productos, imágenes, videos.*
- *Formulario de Contacto con campos personalizables*
- *Banner animado de inicio*
- *Mapa de Localización*
- *Páginas informativas*
- *Dominio.com y Hosting incluido durante el primer año*
- *Sitio web compatible con dispositivos móviles*

Precio
USD 349+ IVA

Panel Administración de usuario

Si desea que su página web cuente con un panel administrativo para cada uno de los miembros de la asociación para que puedan modificar sus datos, productos, imágenes, etc cuando ellos lo requieran, tendrá un costo adicional al valor antes indicado de:

Precio
USD 99+ IVA

Queremos expresarle nuestro deseo de atenderlo y servirle, razón por la cual le pedimos que ante cualquier duda o requerimiento se ponga en contacto con nosotros.

Agradecido por su atención y la espera de su respuesta, me despido

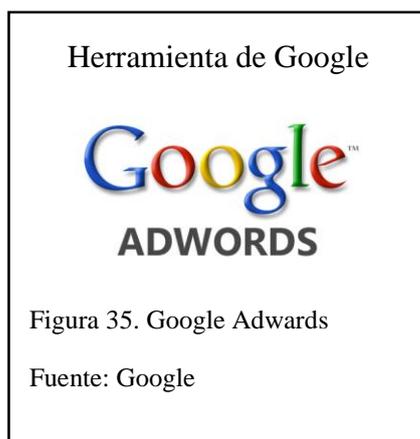
Atentamente,

Leonardo Guerrero
Director General
Diferenmarket

Figura 34. Cotización de página web

Fuente: DiferenMarket, 2014

Adicionalmente y para optimizar la página web se podría hacer uso de la herramienta “Google Adwords” la misma que consiste en posicionar la página a través de palabras clave relacionadas con el negocio, esta es una herramienta opcional de ayuda muy útil que ofrece Google ya que en sus bases de datos ellos conocen qué tipo de información interesa a cada usuario, de esta manera los anuncios van dirigidos a un grupo homogéneo en intereses; los costos pueden fluctuar entre 1 a 10 centavos de dólar por cada clic que se realice en el anuncio (Se toma como guía a F1, F2, O7).



➤ Estrategia DO (mini-maxi)

DO 2. Usar y aprovechar las bondades que ofrecen las “redes sociales”, utilizando adecuadamente las redes sociales estas se convertirían en una buena herramienta de promoción ante mercados internacionales, un buen ejemplo es Facebook, Instagram, YouTube Whatsapp, LinkedIn, Twitter, entre otras, que se han vuelto un fenómeno creciente imparable y global ya que permiten una comunicación masiva en grupos de personas.

Asimismo herramientas como Facebook y Twitter se han convertido en una nueva manera de comunicarse y hacer negocios en la red con el resto de usuarios, esto es posible a través de campañas sociales que consisten en la creación de páginas públicas capaces de adoptar usuarios libremente para informar acerca de productos, servicios, eventos, noticias, ofertas, ferias, etc.; por otro lado, también existe la posibilidad de crear perfiles de usuario individuales los mismos que limitan su privacidad en la aceptación o no de las solicitudes de amistad, esto con el fin de generar una comunicación más íntima con el público.

Las redes sociales se han convertido en una necesidad generada por la sociedad, siendo así que Ecuador teniendo como objetivo el democratizar el acceso a la información ha dado un giro rotundo en sus políticas gubernamentales, tal es el caso que se promueve una sociedad del conocimiento en donde todos los ciudadanos ecuatorianos tengan el pleno uso y acceso a las TIC, y Chordeleg no es un caso aislado.

Actualmente en la parroquia La Unión perteneciente al cantón funciona un Infocentro (Ver Anexo 6) el cual es una iniciativa del gobierno ecuatoriano por dotar de equipos, capacitación y asistencia gratuita a los sectores rurales y urbanos marginados en temas de TIC y redes sociales, mediante esta iniciativa se pretende coadyuvar a emprendimientos comunitarios y asociativos, potenciar el turismo artesanal, apoyar a la economía popular y solidaria y contribuir al cambio de la matriz productiva (Se toma como guía a D3, O4).



Figura 36. Ejemplo de página en facebook

Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Facebook, 2014

5.8.3 Estrategia de exportación

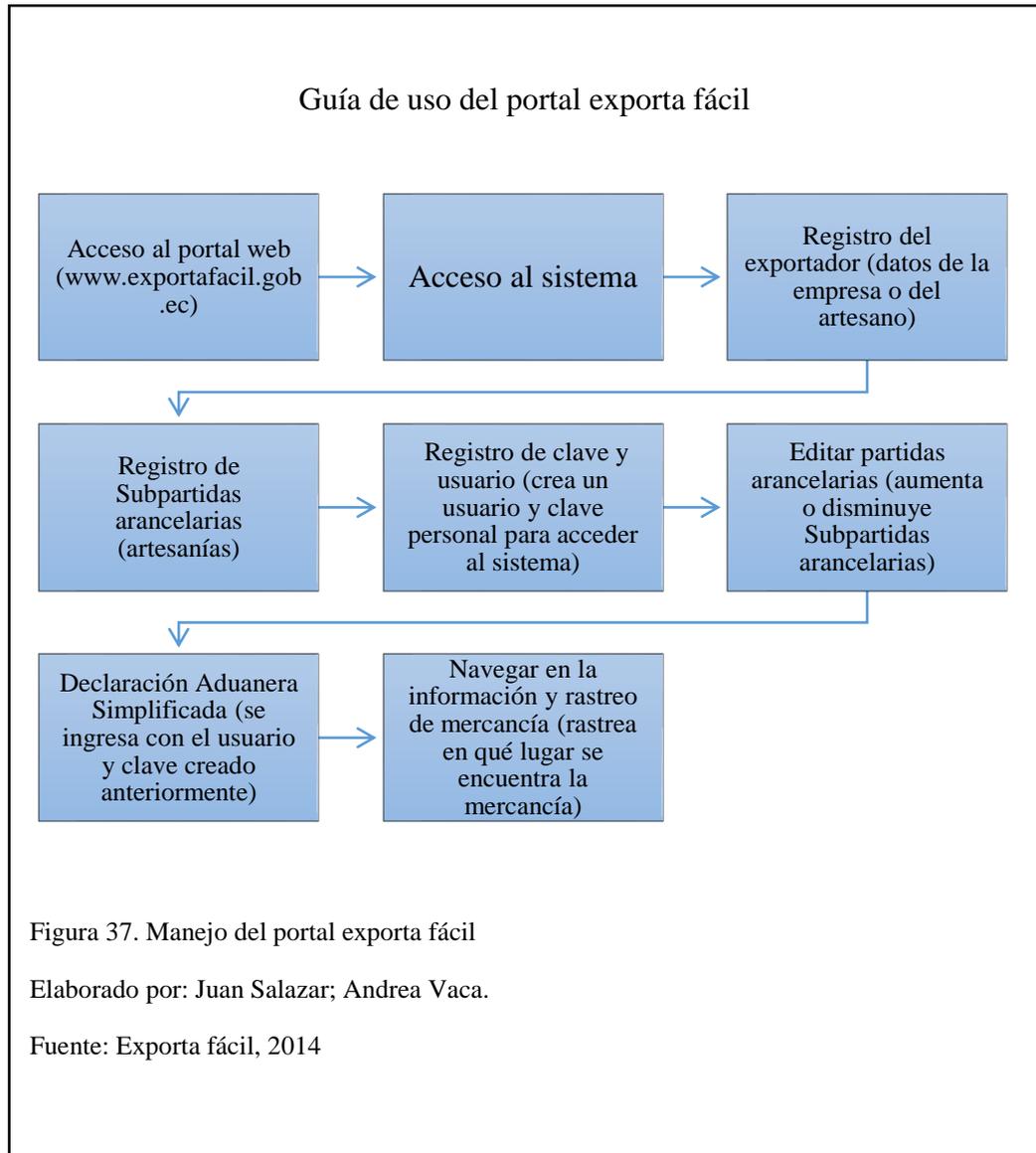
➤ Estrategia DO (mini-maxi)

DO 3. Usar exporta fácil, pues es una herramienta puesta a disposición de todo público para simplificar y realizar los trámites de exportación en línea, la ventaja que ofrece este mecanismo simplificado es que el trámite se lo puede realizar desde cualquier punto del país en donde se tenga acceso a la web ya que al tener alianza con Correos del Ecuador posee cobertura nacional.

De igual forma permite rebajar costos para el microempresario o productor pues a diferencia de una exportación común no es necesario contratar el servicio de un agente afianzado de aduanas, ya que el trámite aduanero lo cubre exporta fácil de manera gratuita; para quienes tengan dificultad en el uso de esta herramienta se puede consultar telefónicamente al 1800-export (Se toma como guía a D2, O6).

Funcionamiento:

- La herramienta exporta fácil brinda la facilidad de realizar exportaciones ecuatorianas desde cualquier punto del país por medio de envíos postales como parte de una alianza entre el Ministerio de Industrias y Productividad y Correos del Ecuador, convirtiéndose así en una fuente de ayuda principalmente para los pequeños productores y artesanos.
- Para que el artesano pueda realizar actividades de comercio exterior, en el presente caso de exportación, es necesario que el artesano posea el Registro Único de Contribuyentes.
- Una vez que el artesano tenga el contacto en el exterior para la exportación se procede a ingresar en el portal web de exporta fácil para realizar el respectivo registro de exportador y el trámite de exportación sin la necesidad de un agente de aduanas. A continuación se resume en la figura 37 cómo manejar el portal:



De igual forma para mayor comprensión las ilustraciones gráficas del manejo del portal se encuentran en el Anexo 7.

- Las características de exportación por medio del mecanismo simplificado exporta fácil son las siguientes:
 - Se puede enviar uno o varios paquetes diarios de hasta 30 Kg por cada exportación.
 - De igual forma el valor declarado (FOB) no debe sobrepasar los 5.000 dólares.

- Será necesario el pago de un seguro de transporte a toda mercancía cuyo valor FOB supere los 50 dólares, el mismo que se lo cancelará en Correos del Ecuador, a continuación se pueden observar los porcentajes de primas establecidos por exporta fácil:
 - 2% en joyas, cristales y porcelana
 - 1,5% en el resto de productos
 - 10% por deducible
- Para realizar las exportaciones es necesario que los artesanos envíen su mercancía con un embalaje adecuado, tomando en cuenta las características de los objetos ya sean de vidrio, artesanías, etc. Si por alguna razón no poseen embalaje pueden adquirir cajas en Correos del Ecuador, las especificaciones que dicha institución brinda son las siguientes:
 - Pequeñas 25x25x15
 - Medianas 40x30x20
 - Grande 45x70x52
- Existen dos modalidades de funcionamiento, el servicio EMS o express y el servicio certificado. El servicio EMS está caracterizado por su rapidez en la entrega de la mercancía pues su trato es prioritario, el tiempo de entrega está en un rango de 4 a 5 días para el continente americano; mientras que por otro lado el servicio certificado posee un trato preferencial y su rango de entrega es de 7 a 8 días.

En los dos casos se coloca un código de barras en la guía de envío con la finalidad de rastrear virtualmente la mercancía por medio del portal exporta fácil, asimismo los dos servicios ofrecen el derecho a indemnización.

- Queda absolutamente prohibido la exportación de sustancias estupefacientes y psicotrópicas, armas de fuego, así como también objetos que contengan materiales explosivos, inflamables o radiactivos.
- Al momento de realizar una exportación algunos países exigen certificados de origen para el ingreso de la mercancía al país importador, esto sucede cuando

existen acuerdos comerciales y dicha certificación permite acogerse a un trato arancelario preferencial. La entidad pública encargada de emitir los certificados de origen en materia de manufactura es el Ministerio de Industrias y Productividad, por otro lado también lo pueden hacer la Federación Ecuatoriana de Exportadores y las Cámaras de Industrias y Comercio.

- Por último, para facilidad del exportador el portal virtual de exporta fácil brinda el servicio gratuito de cotización estimada de envíos, la misma que puede estar sujeta a cambios también:

Cotización estimada de exportación a EEUU

Logo: **exporta fácil**
PRODUCCIÓN ECUATORIANA AL MUNDO

Botones: Ingresar, Regístrate, Ayuda, Buscar...

Menú: Inicio, ¿Cómo Funciona?, ¿Qué Necesito?, Quiero Empezar, Más Información, Ayuda, Sala de Prensa

Inicio > Cotizador

Cotizar Envíos

Ingrese Parámetros Para Calcular Su Cotización

Pais de Destino: ESTADOS UNIDOS * ✓
Tipo de Servicio: EMS Exporta Facil * ✓
Peso en Kg.: 30.0

Resultados

Pais de Destino:	ESTADOS UNIDOS
Tipo de Servicio:	EMS Exporta Facil
Peso en Kg.:	30.0
Subtotal:	299,78
IVA:	35,97
Total *:	335,75

Cerrar

(*) Valor mostrado es solamente un estimado

Figura 38. Ejemplo de cotización estimada

Fuente: Exporta fácil, 2014

Entre las clases de exportación a realizar en las estrategias del sector artesanal del cantón Chordeleg están las siguientes:

- ✓ Exportación directa: consiste en realizar una venta directa de artesanías en plata desde Chordeleg hacia Estados Unidos, es decir rompiendo el esquema de los intermediarios ya que el artesano o artesanos toman contacto con el comprador o viceversa.

- ✓ Exportación por distribuidor o mayorista: actúan como canales de distribución, es decir, por medio de almacenes, supermercados, tiendas, etc. que se encargan de comprar grandes cantidades de productos para luego comercializarlos en el mismo país destino de exportación.

5.8.4 Estrategia de incentivos legales

➤ Estrategia FO (maxi - maxi)

FO 5. Aplicar a la obtención del Registro Único Artesanal, esta herramienta lo que busca es que aquellas personas naturales que elaboren productos en donde predomine el trabajo manual sobre la maquinaria puedan acceder a los beneficios que otorga la Ley de Defensa al Artesano, tales como exenciones de impuestos nacionales así como también tributos al comercio exterior, capacitaciones e incluso asistencia continua y así lograr promover la competitividad y productividad de los pequeños productores.

Es preciso señalar que para la obtención del RUA no es necesario cancelar ningún costo para efectos del mismo sino que todo el proceso es gratuito; de igual forma y posteriormente, el acceso a los beneficios otorgados por la ley está garantizado por el Ministerio de Industrias y Productividad sin necesidad de cancelar valor alguno.

A diferencia de tiempos pasados hoy en día la obtención de dicho registro es de forma fácil y rápida para los artesanos ya que se ha implementado un sistema de ingreso digital, con el cual ha sido posible acortar tiempos, el único requisito es tener el Registro Único de Contribuyentes emitido por el Servicio de Rentas Internas. (Se toma como guía a D2, O6).

5.8.5 Estrategia de involucramiento dentro de los grupos de economía popular y solidaria

➤ Estrategia FO (maxi-maxi)

FO 6. Involucrar a los artesanos en plata del cantón Chordeleg al asociativismo, en las últimas décadas ha empezado una tendencia creciente de los países no sólo de América Latina sino también de Europa a que los miembros de “sectores marginados” formen

asociaciones que les permitan fortalecer sus procesos productivos a través del trabajo solidario, transparente y recíproco.

Esta nueva tendencia de carácter económico – social lo que pretende es romper las desigualdades existentes entre los grandes capitales y los pequeños productores provocadas por el neoliberalismo, asimismo el trabajo asociativo genera mayores oportunidades de desarrollo ya que se basa en el trabajo cooperativo de sus miembros, es decir, se desecha el pensamiento individualista.

Los artesanos chordelences tienen varios puntos en común como para formar una asociación, tales como: elaboración de joyas en filigrana, mentalidad abierta al cambio, plasman cultura en sus productos, entre otras; actualmente el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria trabaja mancomunadamente con otras entidades de derecho público así como también con los distintos niveles de gobierno seccional y local, esto con el fin de fortalecer a los actores de la economía popular y solidaria, generar mayores oportunidades de trabajo, emprendimientos y por ende promover una mejor calidad de vida a los pequeños productores.

La asociatividad también se puede convertir en una forma de deslindarse de la explotación por parte de los intermediarios incentivando la comercialización propia, y a su vez permitiendo realizar actividades que de forma individual no lo es posible o que en muchas ocasiones resulta complicado, tal es el caso de la comercialización internacional o mejor dicho exportación (Se toma como guía a F1, F2, F3, F4, F5, O2, O9).

➤ Estrategia DA (mini-mini)

DA 1. Utilizar medios alternativos de comercialización como lo es el Fair Trade o más conocido como comercio justo, el cual consiste en eliminar la intermediación y explotación a los pequeños productores por medio de una certificación internacional. El comercio justo como se lo conoce más comúnmente tuvo sus inicios en la década de los 50 en Estados Unidos y en algunos países europeos como Alemania y Holanda como una iniciativa para generar mejores oportunidades comerciales a los pequeños productores, es decir, tratar de generar un comercio solidario en una economía de libre mercado como la que se vive hasta la actualidad.

El Comercio Justo (CJ) surgió como una respuesta para reducir explotación, desigualdad de género y subestimación del trabajo de los pequeños productores, buscando compensar de una manera justa a quienes representan un rol elemental en los procesos de transformación y comercialización de productos (Monteros, Córdova, & Palacios, 2013, pág. 13).

Para aprovechar las ventajas del comercio justo es necesario el trabajo en equipo mediante la asociación u organización de los productores o artesanos logrando así una mayor capacidad exportadora. Entre los principios del CJ se tiene:

- Creación de oportunidades a los productores pobres o marginados.
- Transparencia y responsabilidad
- Desarrollo de capacidades
- Pagos justos
- Equidad de género
- Condiciones de trabajo
- Promoción de productos
- Prohibición de trabajo infantil y forzado
- Desarrollo sostenible

Los artesanos chordelences no serían los primeros en el Ecuador que se someterían a esta forma alternativa de comercialización y promoción, organizaciones como UROCAL (sector agricultor) y Pro Pueblo (sector artesanal) ya se han visto beneficiados por las ventajas del comercio justo.

El Comercio Justo en Ecuador es una rica cantera para miles de familias. Según Luis Hinojosa, ejecutivo del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (Fepp), las exportaciones del Consorcio de Comercio Justo sumaron USD 30 millones el 2012, a Europa y a E.E.U.U., entre artesanía y productos agrícolas. El Consorcio lo conforman las entidades privadas, con finalidad social, más antiguas: Maquita Cushunchic, Camari (de la Fepp), Salinas, Sinchi Sacha y

Chankuap (exporta artesanías amazónicas, su sede está en Morona Santiago). Se benefician 200.000 familias (El comercio, 2013).

El sector artesanal del cantón Chordeleg podría encontrar aquí una nueva forma de comercialización de sus artesanías en plata en donde los intermediarios queden de lado y reciban verdaderamente un “precio justo” de sus artesanías en mercados internacionales.

5.8.6 Estrategia de enfoque de mercado

➤ Estrategia FA (maxi-mini)

FA 1. Usar una estrategia de precio descremado o precio alto, ya que como pequeños productores no elaboran sus artesanías en grandes escalas como lo hacen las fábricas industriales asiáticas, las mismas que por su nivel de producción alto tienen la posibilidad de disminuir y optimizar costos de fabricación y por ende introducir joyas y bisutería a bajo precio, al contrario de esto los artesanos realizan un trabajo genuino, a mano y con un toque de imperfección que es justamente lo que vuelven especiales y diferentes a sus joyas en contraste de las industriales.

Actualmente los artesanos compran el gramo de plata a 70 centavos de dólar para luego vender una joya sólo de plata a 1,20 dólares por gramo, es decir, por ejemplo en el Ecuador un par de aretes que contengan 20 gramos de plata el par se los vende a un precio de 24 dólares, el mismo que en tiendas online como eBay y Amazon se los encuentra a precios relativamente altos para la realidad ecuatoriana como se puede observar en la figura 39 es por tal razón que Estados Unidos un país con nivel económico alto en relación a Ecuador, existe mayor posibilidad de adquirir las artesanías a precios que en nuestro país obviamente parecerían elevados.

Con esta estrategia lo que se está buscando es que los potenciales consumidores distingan que la artesanía ecuatoriana a pesar de que su precio sea un poco más elevado que las joyas y bisuterías asiáticas vale la pena pues son productos de calidad y por sobre todo detrás de cada joya hay una familia que vive de eso.

Precios de artesanías en el mercado estadounidense



ANUNCIO NUEVO **Cristal De Filigrana Verde Encaje Vintage Antiguo D Joyería De Plata Azul Hecho...**

USD34.95
¡Cómpralo ahora!

De Australia
Top-rated seller



TANZANITA AZUL ÓPALO DE FUEGO de incrustación de ley 92% maciza Plata Negro Rodi...

USD80.00
¡Cómpralo ahora!
4 artículos que sigo

Top-rated seller

Figura 39. Precios de joyas en páginas de Internet

Fuente: eBay Inc., 2014

CONCLUSIONES

- El aumento de intermediarios es una problemática que afrontan todos los pequeños productores aquí y en cualquier país en vías de desarrollo, y los artesanos no son la excepción, en la investigación esto se evidencia en las grandes brechas económicas entre las joyerías y los artesanos chordelences.
- Los artesanos tienen la predisposición de trabajar en equipo con miras a buscar nuevos mercados que les permita generar mayores ingresos y una mejor calidad de vida.
- El uso de las nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación brinda la oportunidad a los artesanos de promocionar sus productos en cualquier parte del planeta en donde se tenga acceso a Internet, todo esto gracias al fácil acceso a la información y la conectividad entre personas y grupos sociales, situaciones que dan la posibilidad de crear nexos de negocios.
- Son varias entidades de derecho público las que poseen planes de desarrollo para los actores de la economía popular y solidaria, sin embargo aún falta mayor articulación entre las mismas para lograr un óptimo progreso de los artesanos en plata del cantón Chordeleg.
- A pesar de que existen falencias en el sector artesanal en plata chordelence, se pueden encontrar algunos artesanos que tienen productos con calidad como para exportar, y muestra de aquello es que algunos productores ya lo han hecho justamente al país destino de la presente investigación como también a países europeos.

- El mercado estadounidense no deja de ser atractivo para nadie puesto que es un país con gran nivel de consumo y muestra de ello son sus volúmenes de importaciones no petroleras; no olvidemos asimismo que también es el punto de destino de muchos migrantes, ya sean ecuatorianos o de cualquier otro país latinoamericano.
- La asociatividad representa una oportunidad de crecimiento para los artesanos en plata del cantón Chordeleg, esto en vista de que su organización gremial no es suficiente pues no todos los productores pertenecen al gremio; de igual forma el gremio de joyeros se enfoca mayoritariamente en protección de derechos y no en planes de desarrollo como se podría lograr por medio de una asociación.
- Se ha evidenciado que en el sector artesanal falta una diversificación de sus productos y diseños, quizá ya no sólo en joyas sino también en accesorios para prendas de ropa, esto a fin de que los potenciales consumidores tengan una mayor oferta de compra.
- La creación de una “Asociación de Artesanos” podría responder a los bajos niveles de negociación que tienen los pequeños productores en mercados internacionales, pues no es lo mismo enfrentarse uno solo que trabajar en equipo y así poder incrementar el volumen de exportación.
- Hoy más que nunca todos los actores de la economía popular y solidaria están respaldados por una legislación que promueve su desarrollo productivo así como también por una Constitución de la República del Ecuador que garantiza sus derechos como actores de atención prioritaria ante el Estado Ecuatoriano, y que su mandato está por encima de cualquier otra disposición de carácter normativo.
- La falta de nuevos mercados está estancando el desarrollo económico de los artesanos al ver que son otros quienes se llevan las ganancias de un trabajo tan laborioso como lo es la actividad artesanal.

- Los trabajos realizados por los orfebres son fuentes de empleo para miembros de varias familias en el cantón Chordeleg, transformándose en la mayoría de casos en su fuente diaria de sobrevivencia.

- Al igual en que en el sector empresarial siempre es bueno capacitar al talento humano, en el sector de artesanos en plata es indispensable realizar capacitaciones periódicas que los mantengan constantemente adquiriendo nuevas habilidades y conocimientos para así fortalecer su desarrollo.

- Involucrarse de cerca con los artesanos ha dado a notar que a pesar de que su trabajo y su sacrificio es mal remunerado ellos continúan en la lucha pues han amado, aman y seguirán amando lo que hacen, sus joyas.

RECOMENDACIONES

- Aquellas entidades públicas encargadas del incentivo, promoción y desarrollo de los pequeños productores deben tomar en cuenta que no todos los sectores productivos son iguales, en el caso de los artesanos chordelences les resulta muy difícil abandonar su sitio de trabajo para asistir a charlas o capacitaciones, por tal razón se debería trabajar articuladamente con el cabildo para ofrecer espacios y facilidades a los artesanos en el propio cantón.

- Es importante recalcar que el registro artesanal es indispensable para hacerse beneficiario de los incentivos tributarios así como también para acceder a las actividades de comercio exterior, por tal razón es recomendable socializar aún más el registro gratuito que oferta el Ministerio de Industrias y Productividad no sólo mediante charlas, tómesese en cuenta que no todos los artesanos pueden asistir a las conferencias, sino que también se haga uso de otros medios publicitarios de fácil acceso como la radio y volantes.

- Rotar a los artesanos que participan en ferias internacionales y locales, esto con el fin de dar la oportunidad de experimentación e involucramiento a todos los productores.

- Los gobiernos seccional y local deberían buscar apoyo no sólo de las entidades públicas sino también es necesario buscar nexos con organizaciones internacionales como las ONG'S.

- Al momento de planificar los programas de capacitación los mismos deben ser flexibles en los horarios de participación con la finalidad de que no existan artesanos que no se interesen o dejen de asistir a los programas por falta de tiempo.

- Socializar entre los productores que ante las exigencias del mercado internacional ya no es suficiente que las joyas en plata se las venda únicamente en pequeñas bolsas de gamuza, sino que también es recomendable utilizar empaques que den una mejor presentación del producto.

LISTA DE REFERENCIAS

- Aguilar, M. L. (1988). *Joyería del Azuay*. Cuenca: Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares.
- Artesanos. (1 de julio de 2014). Encuesta a Artesanos en Plata del Cantón Chordeleg. Chordeleg, Azuay, Ecuador.
- Asamblea Constituyente del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización*. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2011). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*. Quito.
- Asociación de Municipalidades Ecuatorianas. (2 de junio de 2014). Obtenido de <http://www.ame.gob.ec/ame/index.php/ley-de-transparencia/61-mapa-cantones-del-ecuador/mapa-azuay/225-canton-chordeleg>
- Asociación Latinoamericana de Integración. (2014). *Sistema de Información de Comercio Exterior; Asociación Latinoamericana de Integración*. Recuperado el 12 de diciembre de 2014, de http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/comercio_exterior_item_arancelario.seam?cid=84218
- Banco Central del Ecuador. (1985). *Artesanía y modernización en el Ecuador*. Quito: Editorial FRAGA.
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Estadísticas Económicas; Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 12 de diciembre de 2014, de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consultaNomenclaturaNandina.jsp

- Banco Central del Ecuador. (26 de 06 de 2014). *Totales por Código de Nandina: Banco Central Del Ecuador*. Obtenido de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/servlet/fin.bce.comercio.seguridad.ConnectionCex?pagDestino=/comercio/consultaTotXNandinaConGrafico.jsp
- Bisquerra, R. (2000). *MÉTODOS DE INVESTIGACION EDUCATIVA Guía Práctica*. Barcelona: Grupo Editorial Ceac, S.A.
- Cámara de Comercio e Industria de Madrid. (23 de junio de 2014). *Promoción Empresarial*. Obtenido de <http://www.promocion.camaramadrid.es/Principal.aspx?idemenu=2&idsubmenu=6&idapartado=4>
- Carrasco, P., & Estrella, C. (marzo de 2014). Situación actual del sector artesanal. (J. F. Salazar, & A. Vaca, Entrevistadores)
- Carreño, J. (marzo de 2014). Situación actual del sector artesanal. (J. F. Salazar, & A. Vaca, Entrevistadores)
- Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares. (s.f.). Recuperado el 25 de Junio de 2014, de <http://www.cidap.gob.ec/>
- Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares. (2014). *Festival 2014: Festival de Artesanías de América*. Recuperado el 15 de agosto de 2014, de Festival de Artesanías de América: <http://www.festivaldeartesanasdeamerica.com/ruedas-de-negocios.html>
- Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares. (2 de junio de 2014). *Inicio: Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares*. Obtenido de http://www.cidap.gob.ec/images/stories/Reconocimiento_UNESCO/REGLA_MENTO_REQUISITOS_ANEXOS_UNESCO_2014.pdf
- Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares. (2014). *Inscripciones para participar: Festival de Artesanías de América*. Recuperado el 15 de agosto de 2014, de Festival de Artesanías de América: <http://www.festivaldeartesanasdeamerica.com/inscripciones-para-participar.html>

Comité de Comercio Exterior. (2012). Resolución No. 59. Quito.

Daily-Gold-Price. (7 de Julio de 2014). Recuperado el 7 de julio de 2014, de <http://www.daily-gold-price.com/es/gold-price-in-equador.php>

Diario El tiempo. (24 de enero de 2014). La joyería en plata se apodera de Chordeleg. Cuenca, Azuay, Ecuador. Obtenido de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/136620-la-joyera-a-en-plata-se-apodera-de-chordeleg/>

DiferenMarket. (15 de Mayo de 2014). Quito, Pichincha, Ecuador.

eBay Inc. (2014). *eBay*. Recuperado el 29 de agosto de 2014, de <http://www.ebay.com/>

El comercio. (2013). *La bisutería de Otavalo, rumbo a E.E.U.U.* Recuperado el 29 de agosto de 2014, de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/bisuteria-de-otavalo-rumbo-a.html>

Exporta fácil. (2014). *Cotizador: Exporta fácil*. Recuperado el diciembre de 2014, de <http://www.exportafacil.gob.ec/cotizador>

Exporta fácil. (2014). *Exporta fácil: Inicio*. Recuperado el 29 de agosto de 2014, de <http://www.exportafacil.gob.ec/>

Gobierno Provincial del Azuay, GPA. (s.f.). Recuperado el 10 de Julio de 2014, de <http://www.azuay.gob.ec/>

iContainers. (2014). *Exportar a Estados Unidos: iContainers*. Recuperado el 28 de junio de 2014, de <http://www.icontainers.com/es/lp/exportar-a-estados-unidos/>

Ilustre Municipalidad de Chordeleg. (17 de junio de 2014). *Datos generales: Ilustre Municipalidad de Chordeleg*. Obtenido de <http://www.chordelegcantado.gob.ec/datos.php>

Ilustre Municipalidad de Chorldeg. (2010). *Población: Ilustre Municipalidad de Chorldeg*. Recuperado el 15 de julio de 2014, de <http://www.chordelegcantado.gob.ec/poblacion.php>

- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2 de junio de 2014). *Exportadores: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (23 de junio de 2014). *Exportadores: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_GC2013_USA.pdf
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2014). *Glosario: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 30 de junio de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/exportacion/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2014). *Guía Comercial de Estados Unidos 2014*. Recuperado el 29 de agosto de 2014, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/07/PROEC_GC2014_ESTADOS-UNIDOS2.pdf
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2014). *Guía Comercial de la República del Ecuador 2014*. Recuperado el 30 de junio de 2014, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC_GC2014_ECUADOR.pdf
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (Julio de 2014). *Inicio: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2014). *Sectores; Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 12 de diciembre de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Censo de Población y Vivienda: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 29 de agosto de 2014, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/azuay.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2014). *Servicios: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 9 de mayo de 2014

- Jara Villavicencio, F. A. (7 de Julio de 2014). Chordeleg, Azuay, Ecuador.
- Lituma, J. (marzo de 2014). Situación actual del sector artesanal. (J. F. Salazar, & A. Vaca, Entrevistadores)
- Ministerio de Industrias y Productividad. (enero de 2012). *Biblioteca: Ministerio de Industrias y Productividad*. Recuperado el 11 de junio de 2014, de http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/23_2012_Boletin_Artesanias_y_Joyas_de_exportacion.pdf
- Ministerio de Industrias y Productividad, MIPRO. (s.f.). Recuperado el 25 de Junio de 2014, de <http://www.industrias.gob.ec/>
- Monteros, E. E., Córdova, L. M., & Palacios, D. F. (noviembre de 2013). Diseño Metodológico de una Guía de Acceso al Comercio Justo a través del Análisis del Caso UROCAL. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Moscoso, R. (marzo de 2014). Situación actual del sector artesanal. (A. Vaca, & J. F. Salazar, Entrevistadores)
- Naranjo, M. (1990). *El artesano como actor social: una visión histórica socio-económica*. Cuenca: Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares.
- Oficios de Arte. (9 de junio de 2014). *Oficios de Arte*. Obtenido de <http://www.oficiosdearte.com/oficios.php?id=96#>
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (2014). Recuperado el 9 de Julio de 2014, de http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Quito/pdf/REGlamento_2014.pdf
- Organización de los Estados Americanos. (1987). *Reunión Técnica sobre Tecnología de la Producción Artesanal, Evolución y Futuro*. Cuenca.
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2013). *Novedades: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador*. Recuperado el 29 de junio de 2014, de http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_D E_ENERO_R93.pdf

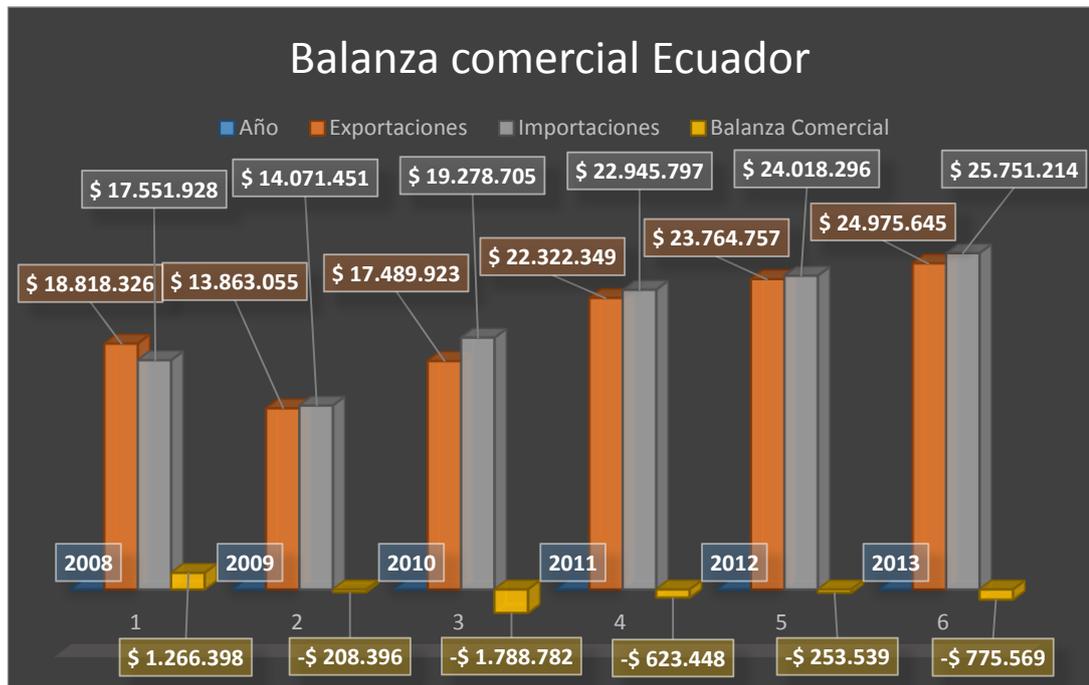
(marzo de 2014). Situación actual del sector artesanal. (J. F. Salazar, & A. Vaca, Entrevistadores)

Trade Map. (2014). *Producto: Trade Map*. Recuperado el 12 de diciembre de 2014, de

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||711311||6|1|1|1|2|1|2|1|1

ANEXOS

Anexo 1: Balanza comercial de Ecuador



Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014

Anexo 2: Información proporcionada por el INEC mediante la herramienta electrónica REDATAM


SISTEMA DE TICKETS INEL

Salir
Mis Tickets
Ticket Nuevo
Inicio

Ticket #12143

Cédula:	1718655200	Nombre:	Juan Francisco Salazar
Provincia:	Pichincha	Email:	juan.f_salazar@hotmail.com

Historial del Ticket

Señores funcionarios, expresándoles un cordial saludo, me dirijo a ustedes con la finalidad de solicitar muy respetuosamente se me ayude con el número de artesanos joyeros en el Cantón Chordeleg, no de los almacenes, sino de los artesanos por favor.

Atentamente,

Juan Salazar



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014

Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito
Ciencias Administrativas y Económicas

ENCUESTA

La presente encuesta tiene fines académicos y servirá para culminar una investigación de grado, la información proporcionada será manejada de forma confidencial para conocer la aceptación de estrategias en negocios artesanales de plata.

Indicaciones:

1. Marque la alternativa seleccionada con una (X)
2. No es necesario incluir su nombre en la presente encuesta

Edad:

1. ¿Usted artesano en plata, se encuentra exportando o ha exportado alguna vez sus productos?

SÍ NO

Si su respuesta es afirmativa explique la manera de contacto con su importador y el país de destino.

.....
.....

2. ¿En una escala del 1 al 5, siendo 1 el mínimo y 5 el máximo, en qué nivel considera usted su manejo de Internet, redes sociales y sistemas –programas informáticos (TIC)?

.....
.....

3. De las siguientes opciones indique cuál de ellas le generan más ingresos:

Ferias Intermediarios
 Clientes finales

4. ¿Indique dos artesanías en plata que le generan mayor ingreso en su negocio?

.....
.....

5. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación que provenga del sector público o del sector privado sin fines de lucro?

SÍ NO

Si su respuesta es afirmativa indique:

Tema:

.....

Institución:

.....

6. ¿Qué tipo de capacitaciones le gustaría recibir por parte del sector público o del sector privado sin fines de lucro?

.....

.....

7. ¿Actualmente forma parte de alguna asociación, gremio u organización artesanal?

SÍ

NO

Si su respuesta es afirmativa indique los beneficios que tiene:

.....

.....

8. ¿Conoce usted los beneficios que otorga las leyes de fomento artesanal, defensa al artesano y la economía popular y solidaria?

.....

.....

9. ¿Conoce usted alternativas de comercialización de sus artesanías, como por ejemplo el comercio justo?

.....

.....

10. ¿Estaría dispuesto a colaborar en la implementación de estrategias para promocionar sus productos en plata?

SÍ

NO

Porque:

.....

.....

¡Muchas gracias por su colaboración!

Anexo 4: Entrevistas

ENTREVISTA 1. Realizada a Cayetana Estrella y Paula Carrasco en el Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares.

¿Usted ha trabajado directa o indirectamente con los artesanos del Cantón de Chordeleg?

Paula: Yo personalmente no he trabajado con los artesanos del Cantón de Chordeleg, he trabajado más con Guacaleo, pero Cayetana si ha trabajado con proveedores

Cayetana: Yo si he trabajado con artesanos de joyas en oro y plata de Chordeleg, especialmente en la técnica de filigrana y en todo tipo de joyas, ya que la filigrana se hace allá si hemos tenido contactos con ellos.

¿Ustedes nos podrían decir si la mayoría de artesanos están en la capacidad de ofertar o vender productos a clientes finales o para ellos les resulta más rentable hacer uso de intermediarios?

Cayetana: Lo que ellos hacen es vender las joyas a los intermediarios por necesidad, lamentablemente se está perdiendo la técnica de filigrana ya que viene joyería peruana de filigrana mucho más económica, para ellos es mejor comprar y vender más caro y se tiene mayor ganancia,

Paula: Pero si hay artesanos de Chordeleg que hacen filigrana que tienen un mercado definido que hacen joyas para novias y están fusionando con paja toquilla, se está tratando de dar un vuelco justamente a la joyería ya que se está perdiendo mucho

Cayetana: Ciertos artesanos pequeños de poca producción que continúan con la técnica de la filigrana están tratando de regenerar esta técnica y promocionando con exposiciones fuera del país que Chordeleg es un sector joyero en filigrana, algunos están participando en ferias en Milán, en Lima especialmente en artículos para novias.

¿Ustedes como parte de CIDAP en que forma creen que coadyuvan a los artesanos del Cantón de Chordeleg?

Paula: Tenemos un plan interesante, un proyecto que se está llevando a cabo y que se encuentra en la primera instancia de aprobación con miras a la capacitación, esto es a

los artesanos que saben la técnica fusionando también con los diseñadores para mejorar el diseño y tener una variedad de joyas.

Una de las problemáticas que los artesanos indican es que no tienen mucha capacidad en diseño y lo que ellos necesitan es capacitación, el símbolo es la candonga pero al no tener la capacidad de diseño las mismas se repiten o se copian modelos del Perú, lo que se pretende es plasmar la diversidad de culturas en estas artesanías.

El problema es que si el artesano no es creativo tiene que asociarse con un diseñador para poder plasmar mejores ideas en la joyería artesanal con colores, formas y diseños, y sobre todo realizar un estudio de mercado para ofrecer diversidad a la clientela

¿Por qué los artesanos no se han agrupado en una asociación fuerte, cuál sería el problema?

Paula: En el Ecuador no hay una política pública que beneficie al artesano y que beneficie al artesano y a las asociaciones, lo que se pretende es que se asocie, que se tenga una personería jurídica, pero con miras ¿a qué?, como no hay políticas claras el artesano no ve el beneficio de asociarse, mejor ve un dolor de cabeza el entenderse con muchas personas.

Nosotros hemos conversado con los artesanos de Chordeleg y nos dijeron que ellos no conocen las distintas alternativas de comercialización en el exterior entre ellos el comercio justo, ¿ustedes conocen de esta alternativa?

Paula: El comercio justo si se maneja en las tiendas de venta de joyería, los artesanos dejan sus productos y las tiendas las venden y se les paga el valor por ellos facturado.

Cayetana: El gobierno debería promocionar mucho más esta modalidad, sé que les han visitado pero les ofrecen mucho y no les dan nada y los artesanos desconfían, no aceptan lo que ofrece el gobierno.

Paula: El gobierno debería involucrarse mucho más e indicarles que hay las ONG que les pueden ayudar, pero de parte del gobierno no sólo externa, y los artesanos no les interesa ya que como venden sus productos con locales propios, o venden a los turistas realmente no les interesa promocionarse mucho más allá.

¿Ustedes creerían que a los artesanos les interesaría ser parte de exporta fácil o tienen conocimiento de esta herramienta?

Paula: Se requiere una producción muy alta con una inversión que los artesanos tanto de Chordeleg como de Cuenca no están en capacidad de producir y deben cumplir estándares de producción que les van encasillando en colores que significa la calidad del mismo. Adicionalmente se deben cumplir requisitos del país al que se están exportando

El MIPRO y Pro Ecuador, ellos no tienen clara la puesta artesanal, apuntan a la semi-industria pero no a un taller artesanal que trabaja con su hijo con su esposa que produce tres piezas a la semana.

Una empresa española quiere que les vinculemos con artesanos que produzcan en gran escala shigras tejidas de cabuya a mano, dan el material, dan a los artesanos, pero no se puede recomendar ya que no se pueden estandarizar el producto ya que no es un solo artesano que trabaja y no se puede garantizar la calidad y el tamaño del producto.

¿Ustedes tienen destinado algún presupuesto para trabajar con los artesanos en lo que se refiere a plata?

Paula: Lo que se hace es la promoción en tienda del producto designándoles un espacio, las piezas se rotan cada seis meses, se realiza cada mes una sala de exhibición y venta con temas definidos con artesanos a nivel nacional y se ve a cuantos artesanos se les beneficia obviamente que tengan buenos productos con estándares de calidad, luego el gran producto es el “Festival de Artesanías de América” que se realiza a finales de octubre, la idea es que venga lo mejor, hay un jurado externo especializado en artesanía, les evalúan las piezas y les califican y entran a participar en el festival.

¿Es algo parecido al concurso de la excelencia artesanal de la UNESCO?

Paula: Está dentro de la UNESCO, pero es un poco diferente a la UNESCO, no les interesa el volumen de producción sino la excelencia artesanal que sea un buen producto que sea algo integral, pero para el festival se requiere la producción, se evalúa el costo, posibilidad de comercialización tomando en consideración el volumen de asistencia de público.

¿Han enviado alguna sugerencia o recomendación a alguna entidad pública para que se tome en cuenta la promoción e incentivo del artesano?

Paula: Siempre se está conversando con diferentes actores, desde el alcalde hasta los ministros, inclusive ahora con el festival de artesanías para la organización cuesta mucho dinero y no se lo tiene, se tienen que pedir a los ministerios y es bastante desgastante y complicando, lo que se está planteando es que se haga una ordenanza dentro de la ciudad de Cuenca para que un porcentaje de los impuestos se destine para que este festival no muera y se realice todos los años, considerando la importancia del mismo.

Se está trabajando con lo de Santa Elena con el Ministerio del Ambiente diciéndoles a los artesanos que no pueden producir concha spondylus y madera de cedro, se facilita la convocatoria ya que se conoce a los artesanos y el Ministerio del Ambiente va con los especialistas, con el director del CIDAP y se organiza a los artesanos para que vayan y se concienticen y puedan utilizar otros materiales y respetar el medio ambiente

Como CIDAP ¿cómo les ha ido en promocionar en catalogo la variedad de artesanías y cómo les ha ido en trabajar con las TIC?

Paula: Estamos en etapa inicial, el año pasado se hizo el catalogo virtual de artesanía con Pro Ecuador, la idea era seleccionar 30 artesanos con una gran producción y más representativos con la idea de que Pro Ecuador mueva este catálogo, darles link de la página web del artesano y todavía hay muchas limitantes, creo que no es un catálogo muy dinámico, Pro Ecuador no se ha personado de esto, inclusive para este año se ha hecho la selección de artesanos a nivel nacional, se tiene el Facebook y el Twitter, todavía nos encontramos en etapa inicial.

ENTREVISTA 2. Realizada a la Ing. Ruth Moscoso, funcionaria del Ministerio de Industrias y Productividad Coordinación Zonal 6.

¿Ustedes en qué sentido trabajan, directa o indirectamente con los artesanos en plata del cantón Chordeleg?

A los artesanos se les está ayudando con el registro artesanal que les concede los beneficios de la ley artesanal y en este momento les estamos ayudado con el registro

único artesanal, el objetivo es que se haga una socialización masiva y es para ayudar en tres ejes que es el registro, capacitación, asistencia técnica, tenemos personal técnico para ayudarles en lo que es imagen corporativa, entonces es una asistencia técnica personalizada; este tipo de asistencia es en Cuenca y si fuera necesario se traslada a talleres que necesitan, últimamente se hizo una feria en Gualaceo, se está haciendo ya más continuado porque estamos con más personal

¿Ustedes como MIPRO que han trabajado directamente con los artesanos creen que estas artesanías en plata de Chordeleg tienen capacidad exportable?

Sí, porque al menos de lo que es filigrana es un trabajo muy fino lo que sucede es que necesitan es buscar apoyos que les ayuden a encontrar mercados

¿Usted considera que los artesanos no exportan porque no tiene mucho conocimiento en comercio exterior?

Si, por que los que están exportando son los intermediarios pero ellos no están haciendo las propias artesanías

Justamente que usted topa el tema, ¿creería usted que realmente existe una explotación por parte de los intermediarios?

Sí hay personas que se benefician más que los propios artesanos, porque ellos no tiene el conocimiento suficiente para llegar al mercado externo, por ejemplo un problema grande para ellos es el idioma, nosotros hemos tratado de llegar a través de un programa que se llama exporta fácil que es un programa bastante bueno y se hace todo a través de correo electrónico, siempre es necesario incentivar esta nueva cultura porque tal vez para ellos sea más fácil entregar que hacer ellos mismos

¿Usted por qué cree que ellos no han formado alguna organización o asociación fuerte?

El problema que existe es que hay mucho ingreso de producto extranjero y eso a ellos les desanima porque existe una competencia desleal, otro problema es que no hay una cultura asociativa en nuestro país, sí tenían un gremio muy débil y no han podido trabajar juntos como deberían.

¿Usted cómo ve al sector artesanal en plata de Chordeleg en 5 años?

Entiendo que va salir una nueva ley para ellos, de igual manera trabajar de forma conjunta con el gobierno con los artesanos, estamos también con un técnico para ayudarlo en la conformación de asociaciones, yo digo se debe trabajar de lado y lado más que sea que haya la voluntad por parte de ellos, porque si no es imposible

Nosotros en las encuestas hechas a los artesanos manifestaron que una de las falencias es que los diseños de ellos son repetitivos ¿ustedes podrían dar capacitaciones?

En estos momentos se está dando capacitaciones con el sector de paja toquilla con diseñadores pero claro es recién este año, estamos avanzando poco en los diferentes sectores y la joyería si está dentro de este plan.

Ustedes actualmente en lo que se refiera al sector artesanal en plata, ¿manejan algún presupuesto destinado a ellos?

Sí, como le dije para la asistencia técnica que van a ir poco a poco a los diferentes sectores de artesanos.

ENTREVISTAS 3. Realizada al artesano y licenciado Jorge Lituma, del cantón Chordeleg.

¿Desde qué edad y cuantos años trabajas como artesano en plata?

Comencé desde los 8 – 9 años, alrededor de unos 28 años, me ganaba la vida haciendo esto, quería conocer lo que era la filigrana, aparte esta actividad se la aprende de generación en generación

¿Crees que los artesanos son recelos o cautelosos en cuanto a los diseños?

Bueno primero enseñamos todo lo que podamos enseñar a los jóvenes y si él no lo aprovecha es problema de él, pero nosotros tratamos de enseñarles lo más que podamos.

Nos gustaría recibir capacitaciones sí por ejemplo en diseño, cómo mantener nuestra identidad en el diseño, por ejemplo nos dieron capacitación alguien de Italia que son los mejores en diseños en joyas, pero ellos nos enseñaron cómo ven el mundo ellos,

pero no cómo mantener nuestra identidad, latinoamericanos ecuatorianos y chordeleces a la final, y que no se vaya perdiendo nuestra identidad, que las personas que vengan a capacitarnos se enteren más de nuestra idiosincrasia

Los artesanos estarían dispuestos a recibir estas clases de capacitaciones, hace 15 días tuvimos una reunión con el gobierno provincial ellos nos van ayudar porque van hacer como un centro de distrito de joyería, porque acá es un centro artesanal; quieren traer capacitadores, cómo exportar, es decir, cómo hacer un centro de acopio.

Hace 4 años un grupo de artesanos lograron participar en un concurso de joyas en México y ganaron, yo no participe pero ayude en el diseño; como les digo como uno vive del taller si uno descuida y no tiene el nivel suficiente para subsistir es imposible dejar el taller por tanto tiempo. Nuestro país no está en la capacidad de hacer las grandes cantidades de joyas es por eso que buscamos mercados específicos en donde podamos vender por pieza y no por gramo

¿Crees que este arte que tienen de trabajar en plata se está perdiendo en Chordeleg?

Nosotros venimos más de 20 años en la filigrana, hemos visto que las nuevas generaciones no se interesan por este tipo de cosas, les interesa más las redes sociales, juegos, otras cosas nosotros a los 13 años ya estábamos sentados en el taller haciendo cosas básicas, pero todo eso ya no les interesa todo ese interés se está desapareciendo, los papás no les dicen que aprendan, nosotros nos demoramos por ejemplo en aretes (candongas) y colgantes 16 horas dos días, pero si hacemos un diseño común como las candongas tal vez hagamos unos 20 pares

Lo que más se hace, yo creo que ahora todo es relativo, hay como 5 tipos de cosas que la gente hace aquí, la primera son los cadeneros que se llaman que hacen cadenas y pulseras, la segunda los filigraneros que somos nosotros, la tercera los que hacen el vaciado, la cuarta los que hacen chapa, en ese sentido yo creo que más se venden cadenas

¿Usted cree que de aquí a unos 20 años la actividad pueda desaparecer por la falta de interés que ahora existe en las nuevas generaciones?

Desaparecer totalmente no, pero si disminuir porque la mayoría son joyeros pero tal vez dentro de 20 años solo quedaremos los viejos como artesanos.

¿Creerías que las artesanías en plata que realizan los chordelences poseen la suficiente calidad exportable?

Yo creo que no, aún nos faltan muchas cosas, lo que realmente hace falta creo que es elaborar algún plan estratégico en donde diga o explique la calidad de plata porque se ha visto que la mayoría de gente le llega bastante la plata para ganarse unos \$2 más y eso no es justo, o como decíamos tal vez incrementar con cromo, se ha visto un poco de plata con cromo porque da otro brillo pero yo creo que en ese sentido aún nos falta.

¿El municipio está incentivándoles?

En cuanto al municipio, más nos está ayudando la prefectura del Azuay, nos ayuda también la junta de defensa al artesano; nos están dando cursos acerca de algunas cosas a los agremiados.

Tú que ya conoces Pro Ecuador, ¿crees que los demás artesanos conocen los beneficios que esta institución?

En este sentido yo he hablado mucho con ellos, ellos no tienen un mercado aquí suficiente, yo creo que si es por falta de conocimiento en comercio exterior pero más que todo es que ya aprendieron de una forma y no cambian, ósea es un poco de ego, falta de tiempo, ¡qué sé yo!

En cuanto a los diseños estábamos hablando el otro día de diseños nuevos, y diseños con collar paleta todo eso, la mayoría si se interesó, les hace falta un poco de tiempo, hace tiempo hubo cursos de diseños y si les gustó.

¿Tú como artesano creerías que existe alguna explotación hacia ustedes por parte de los intermediarios en el sentido de que ellos les compran a ustedes en bruto a un cierto precio y luego ellos lo venden a un precio más elevado?

Yo creo que sí hay ese tipo de explotación, lo que pasa es que los almacenes pasan la mayor parte del tiempo pensando en cómo incrementar las ventas, aprender, incluso les cobran más impuestos y todo, pero igual nos pagan poco, nosotros hacemos y ellos se quedan con las ganancias totales

La competencia por ejemplo hay gente que entrega el gramo de filigrana a \$0.40 centavos más de lo que cuesta la plata es decir el gramo cuesta \$ 0.70 y nos entregan

a \$ 1.10 por buenas gentes, para poder vender a \$ 1.80 hay que bajar el precio para poder estar a la misma altura, incluso uno hace diseños bien trabajados pero a la gente no le interesa el costo, entonces con ese costo debemos competir eso es lo que más nos atasca y no nos permite seguir creciendo

En una joyería el 50% es solo joya importada, nos sentimos amenazados con estas importaciones por que el costo es bajo por ejemplo nosotros vendemos la joya a \$1.80 o \$2.00 en cambio la bisutería solo paga por impuestos \$0.15 centavos por kilo.

Conociendo que aquí hay un gremio artesanal en plata ¿Porque crees tú que el mismo no tiene fortaleza?

El gremio ya ha existido hace muchos años atrás, pero esto no ha tenido mucha fortaleza por el tiempo, pasábamos la mayoría del tiempo solo en reuniones, nos reunimos una vez al mes, hablamos de todo y no concretamos nada, pero yo creo que es más por la falta de compromiso por parte del presidente del gremio, uno vive de esto y no puede pasar todo el tiempo yéndose a cuenca entonces si es complicado, lo digo porque yo alguna vez fui presidente del gremio, entonces si es complicado estar dedicado 80% al gremio y solo dejar el 20% para estar en el taller, entonces casi no resulta.

¿Han oído hablar del comercio justo?

Ellos no conocen del comercio justo, yo sé un poco de Pro Ecuador, exporta fácil, por ejemplo hay que hacer un trámite largo para enviar un poco de cosas pero en cambio cuando haces todo esos trámites ya puedes exportar, solo puedes exportar hasta \$5000 y 5 kilos de peso entonces si hay como hacer ese tipo de cosas. Yo he exportado hacia Estados Unidos, en San Francisco lo he hecho tres veces y ha resultado positivo.

¿Le gustaría tener individualmente una página que sea como compra en línea o sólo que se vea sus artesanías con la información de la misma y la dirección de ubicación?

Si hemos querido poner una página así pero la forma de pago aquí en Ecuador es muy extraña, por ejemplo en Estados Unidos se puede comprar por eBay y esas cosas o PayPal pero en cambio acá no está abierto el PayPal a menos que se haga un depósito, pero el PayPal no existe para Ecuador.

¿Tú crees que la cultura de compras por Internet no está muy desarrollada aquí en nuestro país?

La mayoría de gente extranjera conoce pero en ese sentido acá no se conoce mucho de ese tema.

¿Crees que los artesanos en plata sabiendo que Estados Unidos es uno de los países más consumistas en el mundo les gustaría o estarían interesados en realizar exportaciones a dicho país?

Yo creo que sí, lo que pasa es que como hablaba con un profesor, como tú dices es el país más consumista del mundo, la población consume el 30% del producto interno entonces es muy interesante para exportar con ellos, los precios son razonables y uno exportando a ese país puede crecer como artesano.

Tengo entendido que hicieron candongas para el evento de Miss Universo, ¿qué tal la experiencia?

Sí, Miss Universo me parece que fue en el 2002, hicimos 88 pares pero no fue así que nos dijeron ustedes hagan, sino que el amigo del amigo le mando hacer al otro amigo que le pagaba no sé cuánto; y casi por terminar las candongas que nos tomó como 4 a 5 semanas con bastante gente aquí en el taller, nos pidieron los aretes para hacer el blanqueamiento, después de eso ellos se tomaron fotos diciendo que ellos habían hecho las candongas y a nosotros nunca nos nombraron, pero bueno son cosas que pasan.

Al fin y al cabo estos eventos internacionales son una ventana para dar a conocer nuestras artesanías.

¿Ustedes reprocesan esos residuos?

Sí los reprocesamos, por ejemplo cuando hacemos una joya y la pulimos se trata de conservar la mayoría en una cajón, aunque no se puede guardar los residuos que caen en el suelo, entonces esto lo mezclamos con plata buena y nos queda para otra joya, hay una plata que no se puede ver y es la que se cae al piso entonces hay señores que se dedican a comprar la tierra del taller de todo los talleres, dicen un tarro de tienda del taller \$15, igual sucede con el agua de la tómbola

¿Y los proveedores de dónde traen la plata?

Sí, traen de Piñas, de la parte serrana de la provincia de El Oro, también traen del Perú, de igual manera hace muchos años atrás el Banco Central era el encargado de proveer la plata a los artesanos, de igual manera hubo un proyecto de compra de oro y plata y decían que no se permitía comprar más de 200 gramos de oro por joyero o por artesano, pero en cambio las joyerías necesitaban por kilos por ser más grandes, entonces ellos mandaban a comprar a otros con la cédula de ellos , tal vez les daban unos dólares o unos centavos más para compren las otras personas, entonces desde ahí los joyeros ya tenían los intermediarios, a raíz de eso el Banco Central detecto eso y quitó el proyecto.

Anexo 5: Reconocimiento de excelencia UNESCO para la artesanía



Reconocimiento de Excelencia UNESCO para la Artesanía

Reglamento de la Convocatoria

Excelente - Innovador - Auténtico – Comercializable

El Programa de Reconocimiento de Excelencia UNESCO para la Artesanía (en adelante, 'el Reconocimiento') tiene por finalidad establecer estándares de calidad e introducir en el mercado internacional nuevos productos artesanales inspirados en diseños y temas tradicionales de modo innovador, a fin de asegurar la continuidad y sostenibilidad de la diversidad de destrezas y tradiciones culturales.

La UNESCO reconoce a la creatividad como factor clave del desarrollo sostenible y como un recurso valioso con potencial para generar beneficios económicos. El Reconocimiento se desarrolla en el marco de las estrategias de promoción de las artes y los artesanos a nivel nacional, regional y global, en sinergia con las iniciativas vinculadas a las convenciones de la UNESCO en cultura.

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, 2014

Anexo 6: Infocentro

Esperanza Estrella – Facilitadora de Infocentro – La Unión

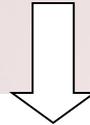


Elaborado por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Anexo 7: Instructivo de manejo del portal de exporta fácil

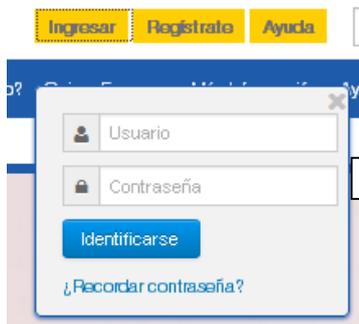
Instructivo

1. Ingreso página web



2. Acceso al sistema

Debe ingresar a la página web:
www.exportafacil.gob.ec



Para el ingreso al sistema realizar un clic en **INGRESAR** para digitar el usuario y contraseña, en caso de no tener clave hacer

3. Registro usuario nuevo

1) Datos Empresa 2) Sub Partidas Arancelarias 3) Ingrese Usuario

Los campos marcados con (*) son obligatorios

* RUC Ingrese solo Numeros como tiene en su RUC

* RAZON SOCIAL

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL

* DIRECCION

* PROVINCIA

* CIUDAD / POBLACION

* CORREO ELECTRONICO Ingrese una direccion mail valida

TELEFONO

Si usted desea actualizar los datos que constan en los campos no editables, debe actualizar la información de su RUC en el SRI, este sistema carga automáticamente esos datos.

En el caso de haber hecho clic en REGISTRATE, debe llenar un formulario que consta de 3 pasos; en el primer paso “Datos de empresa” ingrese el RUC y el sistema validara la información con el Servicio de Rentas Internas (SRI) dar clic en **continuar** y automáticamente aparecerán sus datos. Llenar los datos de los casilleros que quedaron en

4. Registro usuario nuevo

Segundo paso: subpartidas arancelarias

Ingrese el nombre del producto o los 4 primeros dígitos de la Subpartida y dar clic en **Buscar**.

Seleccionar la Subpartida y clic en “Aumentar arancel”

5. Registro usuario nuevo

1) Datos Empresa

RUC: 1105104560001

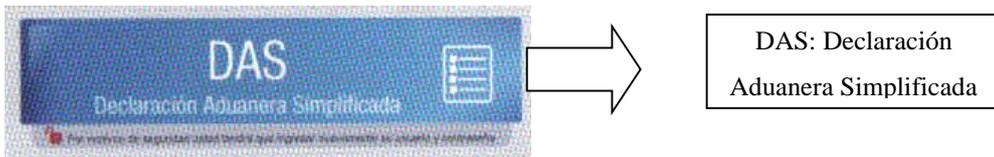
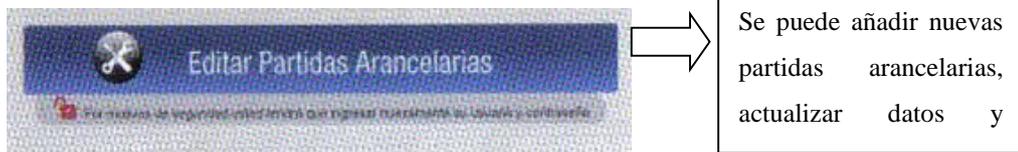
Usuario

Contraseña

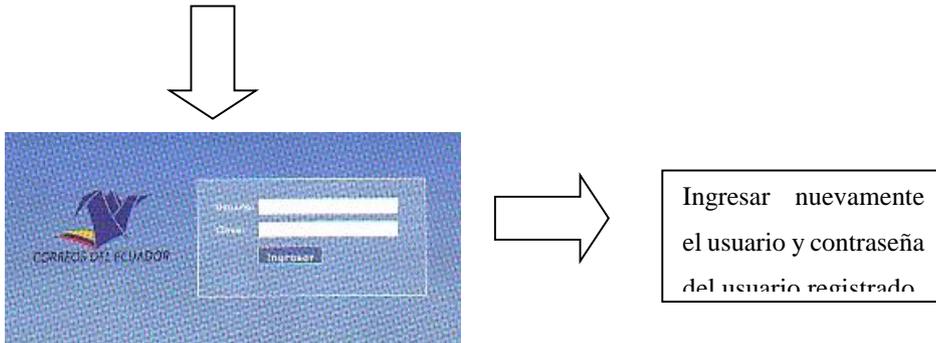
Confirmar Contraseña

Ingrese un **usuario** y **contraseña** personal hasta 15 caracteres sin espacios en blanco ni caracteres

6. Ingresar al sistema



Al momento de hacer clic en “DAS” se abrirá una nueva pantalla



Una vez ingresado aparecerá esta pantalla con dos opciones **PROCESOS:** Solicitudes de DAS para nuevas exportaciones y **CONSULTAS:** Consultar

7. Declaración Aduanera Simplificada

		DECLARACION ADUANERA SIMPLIFICADA EXPORTA FACIL				
DAS No.:						
1 ADUANA/REGIMEN						
No. Orden:	Código Aduana:	Regimen:	Fecha Presentación:			
2 EXPORTADOR / REMITENTE						
Nombre Remitente / Exportador:	Ruc:	País Procedencia:				
Dirección:	Ciudad:	Fecha de Embarque:				
Persona de Contacto:	Código Postal:	Puerto Embarque:				
Tel / fax:	E-mail:	Ciudad Embarque:				
3 DESTINATARIO						
Destinatario:						
Dirección:				Código Postal:		
Persona de Contacto:				País destino:		
Tel / fax:	E-mail:			Ciudad destino:		
4 DETERMINACION DE LA BASE IMPONIBLE						
FOB:	Valor total del Flete:	Peso Bruto en Kilos:	Total Dultos:			
5 DETALLE DE LAS MERCANCIAS/SERIES						
Serie	Subpartida arancelaria	Descripción de Mercancías	Tipo de Unidades físicas	Total Unidades Comerciales	Valor FOB Unitario	Regimen Precedente
1						
2						
3						
4						
5						
6 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO						
Tipo Doc. de Acompañamiento	Número	Entidad Emisora	Fecha Documento			
7 INSTRUCCIONES DEL EXPORTADOR EN CASO DE NO EFECTUARSE LA ENTREGA:			8 DESEA ASEGURAR SU MERCANCÍA?			
<input type="checkbox"/> Devolver <input type="checkbox"/> Abandonar			<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No Valor del Seguro _____			
9 SEGUIMIENTO DE OPERACIONES						
RESPONSABLE DE RECEPCIÓN FÍSICA - CORREOS DEL ECUADOR	Funcionario CAE	Entrega en Destino				
Firma Nombre:	Registro Informático:	Entrega en Destino Fecha: Hora: Nombre: Documento de Identidad Firma Funcionario:				
10 EXPORTADOR/REPRESENTANTE EMPRESA						
<p>La información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Union Postal Universal ni por la legislación interna; sometiendome en todo caso, a la responsabilidad administrativa, civil, tributaria y/o penal a que hubiere lugar, eximiendo de dichas responsabilidades a Correos del Ecuador. Así mismo, acepto pagar los gastos resultantes de la ejecución de las instrucciones impartidas aquí para el caso en que el envío no pueda ser entregado o rechazado. De otro lado, como remitente de la mercancía descrita en esta declaración, autorizo a Correos del Ecuador para que en mi representación participe en el reconocimiento físico de las mercancías, toda vez que como Administración Postal del Estado Ecuatoriano está facultada a someter los envíos postales a control aduanero.</p>						
Fecha:		Firma del Exportador:				

1 ADUANA/REGIMEN					
No. Orden:		Código Aduana:		Regimen:	Fecha Presentación:



Estos casilleros el sistema automáticamente los va a generar.

2 EXPORTADOR / REMITENTE					
Nombre Remitente / Exportador		Ruc:		País Procedencia:	
Dirección:		Ciudad:		Fecha de Embarque:	
Persona de Contacto:		Código Postal:		Puerto Embarque:	
Tel / fax:		E-mail:		Ciudad Embarque:	



Los casilleros se llenaran automáticamente con la información que ingreso previamente

3 DESTINATARIO			
Destinatario:			
Dirección:		Código Postal:	
Persona de Contacto:		País destino:	
Tel / fax:		E-mail:	Ciudad destino:



Ingresar la información que corresponde al destino de la exportación.

4 DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE					
FOB:		Valor total del Flete:		Peso Bruto en Kilos:	Total Bultos:



Con los datos que ingrese en el campo 5 el sistema reflejara el valor estimado a pagar por la exportación.

5 DETALLE DE LAS MERCANCIAS /SERIES						
Serie	Subpartida arancelaria	Descripción de Mercancías	Tipo de Unidades físicas	Total Unidades Comerciales	Valor FOB Unitario	Regimen Precedente
1						
2						
3						
4						
5						



Seleccionar la partida arancelaria a la que corresponde la exportación.

6 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO			
Tipo Doc.de Acompañamiento	Número	Entidad Emisora	Fecha Documento



NUMERO: Número de factura
ENTIDAD EMISORA: Nombre de la entidad que emite el documento.

7 INSTRUCCIONES DEL EXPORTADOR EN CASO DE NO EFECTUARSE LA ENTREGA:	
<input type="checkbox"/> Devolver	<input type="checkbox"/> Abandonar

En el caso de no efectuarse la entrega seleccionar

8 DESEA ASEGURAR SU MERCANCÍA?	
<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No
Valor del Seguro _____	

Puede asegurar o no su producto.

9 SEGUIMIENTO DE OPERACIONES		
RESPONSABLE DE RECEPCIÓN FÍSICA - CORREOS DEL ECUADOR	Funcionario CAE	Entrega en Destino
Firma Nombre	Registro Informático:	Entrega en Destino Fecha: Hora: Nombre: Documento de Identidad
		Firma Funcionario:



Datos llenados por Correos del Ecuador.

10 EXPORTADOR/REPRESENTANTE EMPRESA	
<p>La información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación interna; sometiéndome en todo caso, a la responsabilidad administrativa, civil, tributaria y/o penal a que hubiere lugar, eximiendo de dichas responsabilidades a Correos del Ecuador. Así mismo, acepto pagar los gastos resultantes de la ejecución de las instrucciones impartidas aquí para el caso en que el envío no pueda ser entregado o rechazado. De otro lado, como remitente de la mercancía descrita en esta declaración, autorizo a Correos del Ecuador para que en mi representación participe en el reconocimiento físico de las mercancías, toda vez que como Administración Postal del Estado Ecuatoriano está facultada a someter los envíos postales a control aduanero.</p>	
Fecha:	Firma del Exportador:



Una vez que este impreso el documento se deberá firmar y poner la fecha.

8. Información

Quiero Empezar

General 29 Enero 2011



Sirve para comparar precios.

Sirve para realizar el rastreo de la carga.

Cotizar Envios

Ingrese Parámetros Para Calcular Su Cotización

Pais de Destino: Seleccione Pais * ✓

Tipo de Servicio: Seleccione Servicio * ✓

Peso en Kg.: 0.0 * ✓

Cotizar



Identificador :

Ingrese el codigo de item que desea consultar, haga click en Buscar.

Item Id:

Buscar Reset



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Fuente: Exporta fácil, 2014

Anexo 8: Fotografías

Jorge Lituma – Artesano Chordelence



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Crisol, piedras de plata, hilo de plata para filigrana y rillera



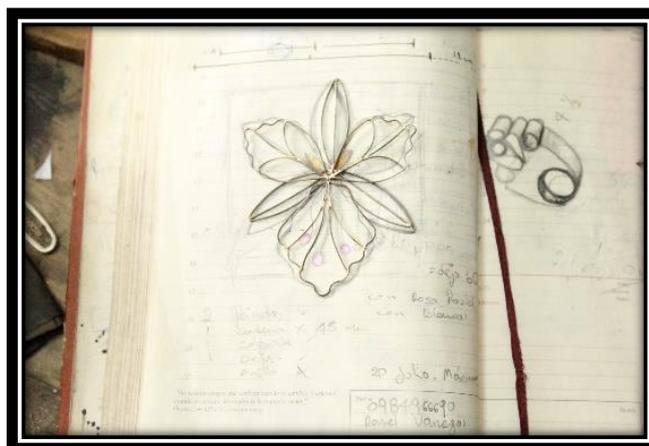
Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Diseño utilizado para elaborar la candonga más grande del mundo ubicado en el
Municipio de Chordeleg



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Diseños de artesanías en plata elaborados por de Jorge Lituma



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Investigadores junto a Jorge Lituma



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Esmeraldas, spondylus, ágata, turquesa y piedras varias utilizadas en artesanías de plata



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Artesanía en plata del cantón Chordeleg – colibrí en filigrana



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Artesanías en plata del cantón Chordeleg – dijes y aretes con spondylus



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Artesanía en plata del cantón Chordeleg – pavo real



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Candonga más grande del mundo



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Joyería del cantón Chordeleg



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Parque central del cantón Chordeleg



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.

Paula Carrasco y Cayetana Estrella miembros del CIDAP



Elaborada por: Juan Salazar; Andrea Vaca.